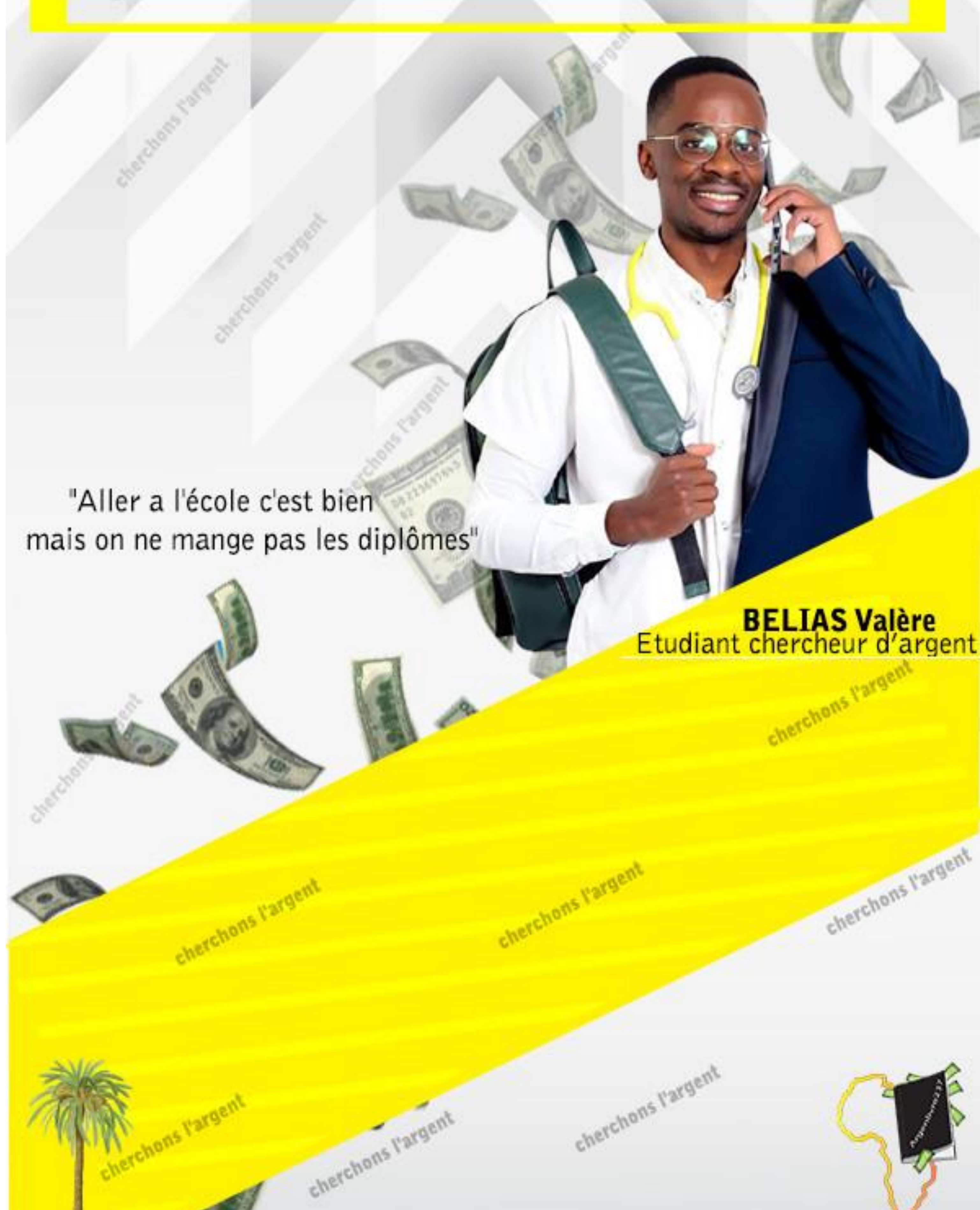
1 PIED A L'ECOLE 1 PIED DANS LE BUSINESS



K. Valère BELIAS, Un Pied A L'Ecole Un Pied Dans Le Business,
©Éditions Argenlivre, 2021
Première parution : 2021



1 PIED A L'ECOLE
PIED DANS LE BUSINESS



K. Valère BELIAS : « L'Etudiant Chercheur d'Argent »

Comment se lancer en business lorsqu'on est encore étudiant ?

Table des matières

Je dédie ce livre …

A mon père qui a toujours mis un point d'honneur sur mon éducation

A ma mère, pour son soutien inconditionnel sans lequel ce livre n'aurait jamais vu le jour

A mon frère jumeau Mike, qui au quotidien me permet d'avoir du temps pour me consacrer à mes « business ». Il comprendra de quoi je veux parler 😉

A mon beau-père Denis LAGRANGE pour sa disponibilité

A mes sœurs cadettes Maelle et Paloma qui savent se rendre disponibles quand j'en ai besoin

A mes Frères ainés Hans et Aimé qui, nonobstant la distance me soutiennent sans cesse,

A Francesco CARIDI et à son épouse Nadiane ALEBELL pour leur fidélité et soutien

A la famille Callimaque du Canada pour leur soutient

A **Dr Claudel NOUBISSIE**, Philippe SIMO, Thierry NYAMEN. Ce trio qui hante mes nuits et m'empêche de me reposer sur mes lauriers

A Mme MVONDO née Prudence WELL, MOUYICHE ABOUBACAR pour leurs contributions à la mise en œuvre de cet ouvrage

A mes frères et sœurs d'une autre mère : Dr EFFA JP, Mme ESSAMA née MIYOPDJI Winnie, Kevin DUPUY, Reda GUELLADRESS, ONANA,

A ces auteurs qui ne cessent de m'inspirer au quotidien : Ricardo KANIAMA, Maxime Victor, Claudel NOUBISSIE,..

A ma communauté Facebook et YouTube et en particulier à Vincent OHOUPE et à Mohamed le jeune Motivateur depuis le Sénégal. Sans vous, rien de tout ceci n'aurait été possible.

Et enfin à ma bien aimée Nelly PITROIPA sans qui, rien de tout ce que j'ai pu accomplir aujourd'hui n'aurait été possible. Merci pour ta disponibilité, pour ton engagement et pour ton dévouement. Merci de m'accompagner dans tous mes projets même ceux auxquels tu ne crois pas. Je souhaite à chaque homme de trouver une femme au moins aussi fidèle et loyale que toi. Avec toi, j'ai compris le vrai sens de la phrase : « Derrière un grand homme, se cache une grande femme ».

Préface

Dr Claudel NOUBISSIE, *Fondateur de la Startup Academy Cameroun*



Durant mes études médicales, je faisais continuellement face à une dualité : l'école et le business. En faculté de médecine, cela est carrément semblable à un crime.

« Claudel, un médecin ne doit pas mettre l'argent en avant ! Nous devons sauver des vies, notre métier est avant tout social et humanitaire. »

Oui, je le sais ! Mais comment soigner les autres, si moi-même je suis malade ?

En réalité, je souffrais autant que mes patients (peut-être même plus), même si la manifestation était différente. Je ne faisais pas le business et toutes mes autres activités parallèles dans le but de travestir ma pratique médicale, au contraire ! Je savais très tôt, qu'un médecin pauvre, était lui-même la racine de plusieurs maux. Mon professeur de psychiatrie ne cessait jamais de nous dire :

« L'être humain est bio-psycho-social et chacune de ces entités est intimement liée. »

Pour moi, cette phrase était la preuve, sans aucun doute, que je devais avoir un pied ailleurs, en dehors de l'école conventionnelle. Car, l'école me permettait de soigner le côté biologique de l'être humain, tout au plus son aspect psychologique. Mais, pour sa dimension sociale, je n'avais aucun médicament. Prescrire du paracétamol à un patient pauvre, ne me permettait pas de le soigner malgré toutes mes connaissances médicales.

Pour moi, mieux pratiquer la médecine c'était pouvoir agir sur les trois dimensions de l'être humain, et pour cela, je devais tester ces solutions sur moi-même avant de pouvoir proposer

ces solutions aux autres. Il me fallait être performant à l'école, et en même temps, avoir une sensibilité pour identifier, comprendre et surtout résoudre les problèmes sociaux de mes patients.

En réalité, nous sommes tous malades, de maux visibles et invisibles et aucun mot ne peut résoudre les maux sociaux. Une seule chose permet d'atténuer les difficultés sociales : **c'est l'argent.**

Comment comprendre l'argent, l'obtenir et mieux aider mes patients sans mettre mes pieds à l'école de l'argent ?

Pour moi, ma formation devait être incomplète si je ne comprenais pas cette autre dimension de la vie. Il me fallait rejoindre l'école de l'argent, elle s'appelle : le business. Pour m'en sortir, mieux aider mes patients, je devais au préalable m'armer de compétences biologiques et psychologiques, mais aussi et surtout de compétences sociales, tout ceci en même temps ! Et pour y arriver, je devais avoir 1 pied à l'école et 1 pied dans le business.

Ma rencontre avec Valère était tout simplement une expérience incroyable. Avec toute la calomnie dont j'ai fait l'objet avec cette idée business que j'associe à ma pratique médicale, pour une fois, je rencontrais un autre jeune du corps médical, compétent, téméraire, cultivé et surtout incroyablement humble, qui traçait sa voie dans un parcours similaire.

J'ai l'extrême plaisir de préfacer son livre.

Si vous aussi, vous souhaitez comprendre comment avoir « 1 pied à l'école et 1 pied dans le business » tout en étant performant, et surtout beaucoup plus utile dans notre société, je vous recommande de déguster son livre...

C'est un chef-d'œuvre!

Dr Claudel NOUBISSIE

Avant Propos

Bonjour/Bonsoir ma personne,

Tout d'abord je tiens à te féliciter parce que si tu es en train de lire ces lignes, c'est très certainement parce que tu aspires à accomplir des grandes choses dans ta vie. Et tu sais ce que dit le dicton : « Les leaders sont les liseurs ».

Si tu me découvres au travers de ce livre, permets-moi de me présenter en quelques mots. Je m'appelle BELIAS Valère, je suis d'origine camerounaise et je réside depuis 2014 dans la ville de Marignane, une banlieue de la ville de Marseille située en France.

Je suis étudiant en cinquième année de médecine. Mais je me définis surtout comme un « Etudiant chercheur d'argent » car les expériences de mes pairs ainsi que les miennes m'ont fait réaliser que nous vivons sur une planète d'argent.

J'irai même jusqu'à dire : « Le Dieu dans notre monde devine ce que c'est : C'est l'argent ». Ouiii je sais, à chaque fois que je sors cette phrase, les gens me regardent de travers d'un air « ce gars aime trop l'argent≫. Ils n'ont pas tout à fait tort. Car j'aime beaucoup l'argent. Je pense d'ailleurs que c'est le cas pour chacun d'entre nous. Même si certains méprisent l'argent en public, il n'en demeure pas moins qu'ils convoitent le nerf de la guerre en privée.

Toutefois, il se révèle judicieux de nuancer mon propos en ce qui concerne mon amour pour l'argent. J'aime l'argent non pas comme une fin en soi. Mais j'aime l'argent pour ce qu'il me permet de faire et d'avoir. Et parmi tous les bienfaits qu'apporte l'argent, il y'en a 3 que tout le monde ou presque cherche à savoir :

- <u>L'argent te permet d'avoir plus de temps pour toi</u> : lorsque tu en as suffisamment, tu peux payer le temps des autres pour qu'ils travaillent pour toi et accomplissent des taches que toi tu n'as pas envie de faire. Et toi que fais-tu pendant ce temps ? Tu peux le passer avec les personnes qui te sont chères.

- L'argent te permet de gagner en qualité de vie et d'être en meilleure santé *:* La santé n'a pas de prix c'est vrai mais elle a un coût. Donc si tu n'as pas d'argent, tu vas mourir bêtement crois-moi.

- L'argent te permet d'améliorer tes relations : Lorsque tu es pauvre, tu énerves tout le monde. Désolé de te l'apprendre comme ça ma personne mais c'est la triste réalité.

Et lorsque ces 3 éléments sont réunis, tu as le combo gagnant pour flirter avec le bonheur. Enfin bref, je développerai d'avantage cet aspect de l'argent dans mon prochain livre qui s'intitulera « **Les Pauvres Sont Egoïstes** » donc reste connecté. Mais avant, j'aimerais partager avec toi le déclic qui m'a permis de passer d'étudiant banal qui nourrissait une certaine aversion à l'égard de l'argent à « Etudiant chercheur d'argent ».

Introduction :

« Un pied à l'école, Un pied dans le business »

Tout s'est passé il y a quelques années, alors que j'étais encore en classe de Terminale C. A cette époque, j'avais un camarade de classe appelé KONTCHOU originaire de l'Ouest Cameroun.

Pourquoi cette précision ? Me diras-tu. Permets-moi de faire un léger détour pour répondre à ta question ma personne.

Alors ce qu'il faut savoir c'est que, l'Ouest Cameroun est constitué du peuple bamiléké. L'une des particularités de ce peuple est qu'il est réputé pour sa bonne gestion de l'argent. D'aucun vont jusqu'à dire que les bamilékés sont pour le Cameroun, ce que les juifs sont pour le monde en ce qui concerne la gestion des finances. D'autres, pour paraphraser l'appétence à l'argent du peuple bamiléké, disent que si tu prends un bout de papier, et que tu marques dessus « 10.000 », l'Homme bamiléké lira « 10.000 Fcfa » lol.

Revenons à nos moutons…

Ce qui m'avait interpellé chez KONTCHOU, c'était le fait qu'il avait toujours les téléphones derniers cris, les chaussures à la mode et beaucoup d'autres petits gadgets qui, je savais ne pouvaient provenir de l'argent de poche que ses parents lui donnaient chaque semaine.

Donc pendant plus de 3 mois, je me posais la question de savoir :

« Comment fait-il pour s'acheter de pareils gadgets ? »

« D'où lui vient son argent ? »

« Que pourrais-je faire pour acquérir moi aussi ce genre de choses ? ».

Puis un matin, Fatigué de me torturer l'esprit, j'ai pris mon courage à deux mains et je suis directement allé le voir pour en savoir un peu plus sur l'origine de son argent.

Moi : Bonjour bro*, on dit quoi ?

KONTCHOU : Je vais bien bro et toi-même ?

Moi : En forme toi-même tu sais. Dis-moi stp Kontchou, je peux te poser une question ?

KONTCHOU : Oui bien sûr tranquille.

Moi : Dis-moi un peu, ça fait un moment que je t'observe et je me rends compte que tu es toujours bien habillé, tu as toujours les derniers téléphones à la mode. C'est comment ? Tu as gagné au PMUC* ou bien ?

KONTCHOU : (mort de rire). Ecoute Valère, moi je suis un businessman. J'ai un pied à l'école, un pied dans le business.

Je dois t'avouer que sur le coup je n'ai pas saisi la pertinence de ce qu'il disait. En réalité, j'étais aveuglé par la mentalité de bureau doublée d'ignorance.

Pour moi le tableau était le suivant : aller à l'école, avoir de bonnes notes, ces bonnes notes me permettraient d'avoir un méchant diplôme, plus tard un travail dans un grand bureau, ensuite mariage, enfant et bonjour la retraite.

Voilà le schéma de pensée dans lequel j'étais enfermé. Et je pense que c'est encore le cas pour beaucoup d'entre nous. Si tel est encore le cas pour toi, ça tombe bien parce que dans les lignes qui vont suivre, on verra pas à pas comment se lancer en business lorsqu'on est encore étudiant au lieu d'attendre d'avoir un boulot stable pour commencer à se faire de l'argent.

Je partagerai également avec toi mon expérience en tant qu' « étudiant chercheur d'argent » afin que celle-ci puisse t'inspirer et te faire comprendre que c'est possible car d'autres avant moi l'ont fait, je le fais donc si toi aussi tu as la bonne méthodologie, tu pourras y arriver.

*Bro : diminutif de « Brother » qui signifie frère, expression utilisée pour s'adresser à un ami proche.

*PMUC : Pari Mutuel Urbain Camerounais, pari sportif basé sur les courses de chevaux.

Partie I

ON NE MANGE PAS LES DIPLOMES

« C'est le ventre qui porte la tête » : Proverbe Africain



Il y a quelques années, j'étais en vacances chez mon feu grand-père à EBOLOWA dans le Sud du Cameroun. Un soir, alors que je discutais avec mon cousin que j'appelais « tonton Ambazo » (car beaucoup plus âgé que moi), ce dernier m'a dit quelque chose qui restera gravé dans mon esprit à tout jamais.

Je venais juste de décrocher mon baccalauréat C, et j'en étais fier. Je me sentais pousser des ailes car je me considérais comme quelqu'un de très intelligent. Ce soir-là, tonton Ambazo m'a dit la chose suivante : « mon petit, tu as eu ton baccalauréat c'est bien, toutes mes félicitations. Maintenant laisse-moi te dire quelque chose : On ne mange pas les diplômes. Est-ce que tu as déjà vu quelqu'un sur la route qui a faim et son diplôme a commencé à le nourrir ? Donc mon petit, reste concentré. »

Ce soir-là, nous en avons beaucoup rigolé et pourtant mon cousin venait de déclencher chez moi quelque chose qui m'accompagne encore jusqu'à présent.

La vérité est que ma personne, beaucoup d'entre nous avons été élevé avec l'idée selon laquelle, aller à l'école serait suffisant pour bien gagner sa vie plus tard. Si cela était vrai dans la 2e moitié du 18e siècle et début 19e siècle, ce n'est plus le cas au 21e siècle ou du moins, cela l'est de moins en moins. Pour que tu comprennes mieux, faisons un bond dans l'histoire.

Nous sommes au 18e-19e siècle, et la **révolution industrielle** bat son plein. Ce qu'il faut savoir ici c'est que, la révolution industrielle est un processus historique qui a fait basculer, une société à dominance agraire et artisanale vers une société commerciale et industrielle. En d'autres termes, avant la révolution industrielle, l'économie était essentiellement basée sur l'artisanat et le travail de la terre. Cette révolution trouve son origine dans l'invention de la machine à vapeur et l'utilisation du charbon qui vont transformer à jamais la vie et le travail des paysans.

Suite à la révolution industrielle, les travaux qui, autrefois étaient réalisés par les mains des Hommes vont progressivement être remplacés par des machines.

De fil en aiguille, de grandes usines de métallurgie et de tissage vont voir le jour. Sauf que pour faire fonctionner ces usines, les industriels avaient encore besoin des petites mains des ouvriers.

Cette révolution ne va pas se faire sans mal car elle a entrainé une division de la société en 2 classes sociales : une classe bourgeoise (les chefs propriétaires d'industrie) et une classe ouvrière dont les conditions de vie et de travail étaient plus pénibles.

Chemin faisant, les industriels ont eu de plus en plus besoin de main d'œuvre qualifiée pour travailler dans leurs usines afin d'augmenter leur rentabilité : Bonjour l'école.

A l'origine, l'école a été créée sous l'auspice des propriétaires d'entreprises pour former des ouvriers qui devaient ensuite venir travailler dans leurs industries. Cependant, lorsque l'école a été créée, les Hommes étaient très réticents à l'idée d'y envoyer leurs enfants et en Afrique encore plus. Mais lorsque certaines familles se sont rendues comptes que ceux qui allaient à l'école jouissaient plus tard de meilleures conditions de vie grâce à leur salaire, elles ont été motivés à envoyer leurs enfants faire des études.

Néanmoins, cette époque n'a plus rien à voir avec les temps qui courent. Pourquoi ? Pour la simple raison qu'à cette époque-là, les offres d'emplois étaient supérieures à la demande. De facto, chaque personne qui allait à l'école était certaine de trouver du boulot une fois ses études achevées. Sauf qu'avec le boom démographique et les avancées impressionnantes de la technologie, de la science et de la médecine, la demande est devenue supérieure à l'offre ceci à tel point que le marché de l'emploi est de plus en plus saturé.

Conséquence, avoir un diplôme, ne garantit plus de trouver un emploi bien rémunéré. Pire encore lorsqu'on est en Afrique car nos manuels n'étant pas conçu par nous-mêmes, les enseignements y figurant sont très souvent déconnectés de la réalité du terrain.

Raison pour laquelle, chez nous en Afrique, plus de 80% des diplômés finissent par travailler dans un secteur d'activité en totale inadéquation avec leur formation académique : C'est ce qu'on appelle « les formés pour chômer ».

Tout ceci s'explique par le fait que l'école en Afrique sub-saharienne est encore tributaire de l'époque coloniale. Cette école avait pour but de former des administrateurs assimilés afin que ceux-ci puissent mieux servir les intérêts de l'ancien colon en suivant leurs directives.

Sauf que, 60 ans après les indépendances, la démographie a changé, la structuration économique a changé, l'environnement a changé mais le système éducatif lui est resté le même. Simon OUEDRAOGO, un entrepreneur burkinabé pour qui j'ai beaucoup de respect précisait encore dans une de ses rocambolesques interventions la chose suivante :

« Très souvent lorsque je reçois un jeune qui vient dans mon entreprise, je me rends compte que ce qu'il a appris à l'école classique ne me sert à rien ».

Cette phrase traduit bien le fait que, si tu ne fais que l'école, il te sera très difficile d'accomplir quelque chose de grand.

Attention ! Je ne suis pas en train de te dire qu'il ne faut pas aller à l'école, mais ce à quoi je t'invite, c'est d'aller à l'école en gardant les yeux ouverts sur ce qui se passe autour de toi.

Si tu ne fais que l'école et rien que l'école, ce qui risque de se passer une fois que tu auras fini tes études avec ton bac+10, c'est que tu subisses le même sort que beaucoup de nos ainés : celui d'être un chômeur qualifié.

Ce que beaucoup de gens ignorent c'est que le but de l'école n'a jamais été de t'apprendre comment faire de l'argent. Le but de l'école c'est de te transmettre des connaissances professionnelles (et encore) afin de faire de toi un excellent exécutant. Si en plus tu veux faire de l'argent, c'est à toi de prendre la résolution dès maintenant de commencer à réfléchir sur comment convertir tes connaissances académiques en argent. Et pour cela, il va être judicieux que tu te lances en business car la seule école qui apprend à faire de l'argent c'est le business.

La vérité est que, l'argent dont tu as besoin se trouve dans les poches des autres. Mais pour que ceux-ci te le donnent, il faudra au préalable que tu saches faire quelque chose mieux qu'eux.

En réalité, le monde s'en fiche pas mal de ce que tu sais moi y compris. Ce qui intéresse les gens, c'est en quoi est ce que ton savoir peut leur être utile. En quoi est ce que ce que tu sais peut résoudre un problème qu'ils ont. De quel manière ton bac + beaucoup peut répondre à un besoin qu'ils ont.

Cela étant, j'ai maintenant une question à te poser :

Depuis que tu vas à l'école, quelle est la compétence que tu as développé qui peut être utile à ton environnement à tel point que des gens puissent te payer pour ça ?

Si ta réponse c'est « Je ne sais pas », eh bien tu ferais mieux de commencer à creuser dès maintenant car si personne ne peut te payer pour faire quelque chose, cela veut simplement dire que tu es incompétent. Et le salaire de l'incompétence c'est la misère.

Par contre, la bonne nouvelle dans tout cela c'est que désormais, tu as conscience de ton incompétence et tu peux commencer à rectifier le tir dès cet instant. Ça tombe bien, ce livre va te guider.

« Qu'est-ce que tu sais faire ? »

L'histoire que je m'en vais te raconter c'est l'histoire d'un jeune garçon qui est né et a grandi au Cameroun.

En 1989, le jeune garçon appelé Thierry décroche brillamment son baccalauréat D avec la mention assez bien à la clé. Autant te dire qu'à cette époque- là, avoir un baccalauréat D appuyé d'une mention c'était quelque chose d'extraordinaire tellement cet examen était compliqué.

Dès lors, Thierry se dit ok, ce sont les vacances, il faudrait que j'en profite pour faire un petit boulot histoire de gagner un peu d'argent. C'est donc dans cet ordre d'idée qu'il postule pour un job étudiant aux brasseries du Cameroun.

Une fois devant le cadre qui était en charge de son dossier, ce dernier lui pose la question suivante :

- « Thierry, qu'est-ce que tu sais faire ? ».

  Et Thierry avec fierté répond :
- J'ai un bac D mention assez-bien.
- Je demande tu sais faire quoi ?
- Je dis que j'ai un bac D mention assez bien.
- Bac D ça ne veut rien dire aux brasseries. Je veux savoir en quoi est-ce que tu peux m'être utile.

Ce jour-là, ça a été la douche froide pour Thierry car il a pris conscience du fait que le plus important dans la vie (surtout si tu veux faire de l'argent), c'est ce que tu sais faire.

Le jeune en question c'est Thierry NYAMEN, qui est aujourd'hui à la tête d'une entreprise camerounaise appelée *NT Foods Tanty,* entreprise qui pèse plus de 500 millions de fcfa avec une soixantaine de salariés.

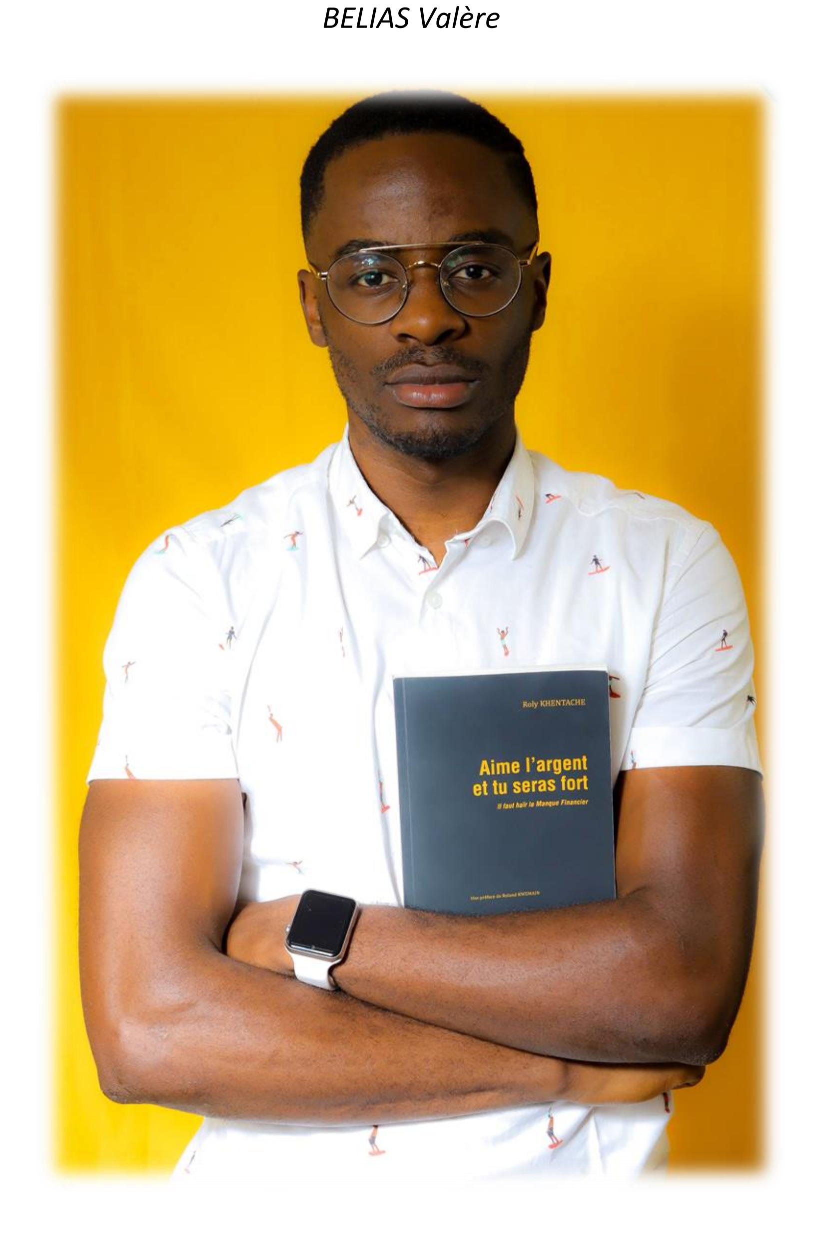
Je dois t'avouer que lorsque Thierry m'a raconté son histoire (qui est d'ailleurs disponible sur ma chaine YouTube) cela n'a fait que confirmer ce que je pensais déjà : le plus important c'est ce qu'on sait faire, il ne sert à rien d'accumuler les diplômes sans prendre le temps de développer des compétences pouvant être utile à son entourage. **Un illettré compétent vaut 100 fois mieux qu'un lettré incompétent.**

Partie II

Pourquoi se lancer en business lorsqu'on est encore étudiant ?

« Le but de l'école n'a jamais été de t'apprendre comment gagner de l'Argent ».

BELIAS Valère



En fait, cette question est un non-sens. C’est une question qu’on ne devrait même pas se poser pour la simple raison qu’il n’y a pas d’âge pour se lancer en business. Se poser cette question revient à se demander : « Quel est le bon moment pour commencer à faire de l’argent ? »

Il va de soi qu’il n’y a pas d’âge pour commencer à faire de l’argent parce que toute notre vie, nous aurons besoin d’argent. Pour venir au monde nos parents ont eu besoin d’argent, pendant toute notre vie nous aurons besoin d’argent même lorsque nous allons mourir, on aura besoin d’argent pour nous enterrer.

Donc lorsqu’on a conscience de cela, on a vite fait de comprendre que le meilleur moment pour se lancer en business c’était lorsqu’on était au lycée. Et le bon moment pour se lancer en business c’est quand ? **C’est maintenant !**

Malheureusement, les messages subliminaux que nous envoie la société à longueur de journée nous poussent à penser qu’on doit d’abord finir nos études, avant de commencer à chercher du travail ceci à tel point que chercher du travail devient notre travail.

Maintenant que tout est un peu plus clair pour toi, permets-moi de partager avec toi quelques avantages que tu pourras tirer en te lançant en business lorsque tu es encore Etudiant.

*1er **Avantage** : Une ouverture sur le monde*

Tu sais ma personne, le business a ceci de particulier en ce sens où, chaque business pour fonctionner se doit de s’adapter au milieu dans lequel il s’implante.

Cela dit, lorsque tu te lances en business en étant étudiant, cela te permettra de mieux comprendre l'environnement dans lequel tu te trouves et de mieux l'appréhender car tu comprendras rapidement que la vie ce n'est pas le « voir bébé ».

Lorsque tu es en business, tu as vite fait de prendre conscience de l'importance de l'argent dans ce monde. Et en allant à l'école, tu commences à te poser les bonnes questions : Est ce que les études que je fais en ce moment peuvent me faire gagner de l'argent plus tard ?

Cela te permettra également de dénicher les opportunités de business qui se cachent dans le milieu estudiantin car désormais ton regard sur les études n'est plus le même. Tu vois désormais tes camarades de promo comme de potentiels partenaires d'affaires ou clients et ça n'a rien de mauvais car s'ils sont prêts à te donner leur argent, c'est parce que tu résous un problème qu'ils rencontrent.

Permets-moi de te raconter une autre histoire. C'est l'histoire de Claudel NOUBISSIE, un médecin entrepreneur qui m'inspire énormément. Lorsque Claudel était encore étudiant en faculté de médecine, il s'est lancé dans les études statistiques médicales puisqu'il savait que les étudiants en médecine en année de thèse avaient besoin de ce type de services pour leur thèse.

Que faisait Claudel ?

Il faisait ces études statistiques pour ses camarades de promo et en retour il gagnait de l'argent. Il a pu mettre ce service-là à la disposition de ses camarades parce qu'il avait un regard orienté vers le business.

Cela me permet d'attirer ton attention sur quelque chose de crucial lorsque tu veux te lancer en business : **problème = opportunité de business.**

2e ***Avantage*** *: Le Plus tôt sera le mieux*

Ma personne plus tôt tu te lances, plus tôt tu augmentes tes chances de devenir riche. Et puis pas besoin d'attendre d'avoir 60 ans pour devenir riche car je sais qu'il est monnaie courante de penser qu'un jeune ne peux pas devenir riche autrement qu'en faisant de la sorcellerie.

En fait ceux qui pensent que pour devenir riche jeune il faut nécessairement faire des choses malsaines, ce sont des personnes qui n'ont tout simplement rien compris au processus d'enrichissement.

La preuve tu verras très souvent que ce sont les pauvres qui te diront que les riches sont des sorciers. Sous-entendu, je ne veux pas devenir sorcier raison pour laquelle je préfère rester pauvre.

Sauf que ce que ces gens ont tendance à oublier c'est qu'en général, ce sont les pauvres qui travaillent pour les riches et contribuent par ricochet à augmenter la puissance de ces « sorciers de riches ».

Nous vivons dans une société dans laquelle les gens confondent la phrase qui dit :

« Il y a un temps pour toute chose »

à la phrase

« Il y a un âge pour toute chose »

Il y a un temps pour toute chose ne veut absolument pas dire qu'il y a un âge pour toute chose.

Il y a un temps pour toute chose veut dire que si tu inities un acte aujourd'hui, il va falloir un certain temps pour que l'acte que tu auras initié produise les résultats que tu attends de même que personne ne sort du ventre de sa mère

et marche le même jour ; il te faudra aussi du temps pour avoir la maitrise du business.

Une fois que tu commenceras à faire de l'argent avec ton business, il te faudra une certaine maitrise pour le gérer et une certaine connaissance pour le faire fructifier. Or, la connaissance ne se donne pas en un jour.

*3e **Avantage** : Le temps*

Tu sais ma personne, ce que je vais te dire va peut-être te surprendre mais sache que c'est lorsque tu es encore sur les bancs de la fac que tu as beaucoup plus de temps pour toi.

Pourquoi ?

Parce que c'est le seul moment où tu peux avoir 2, 3 voire 4 mois de vacances d'affilés dans l'année. C'est du temps que tu dois mettre à profit pour monter tes business au lieu d'aller coller les petites, boire le vin ou bien faire ta belle.

J'ai une amie avec qui j'ai fait le lycée de la classe de 6e à la classe de Tle ; je vais choisir de l'appeler GG (elle se reconnaitra en lisant ces lignes).

Comme par hasard c'est une fille bamiléké.

Pendant les vacances, alors que nous faisions les « beaux », en se livrant à toute sorte d'activités non productives pour reposer notre cerveau, histoire de se remettre des 9 mois de travail qu'on avait livré pendant l'année scolaire, GG au contraire profitait de ses vacances pour faire ses petits jobs et construire son épargne. GG vendait des arachides dans un plateau, vendait des vêtements dans une boutique de sa tante et menait beaucoup d'autres petits business avec sa famille.

En classe de Tle, GG était déjà millionnaire mais aucun d'entre nous ne pouvait le soupçonné car elle gardait un style très modeste.

C'est d'ailleurs grâce à cet argent durement gagné, épargné et bien investi par la suite qu'elle a pu financer son voyage pour continuer ses études en France plus tard. Et 1 an seulement après avoir élu domicile dans le pays des droits de l'Homme, elle a pu payer une caution qui s'élève à quelques milliers d'euros pour faire venir sa petite.

Au moment où j'écris ces lignes, GG est installée avec un boulot stable et plusieurs business qu'elle a lancé au pays et qu'elle continue de suivre.

Elle a notamment une plantation, une boutique et beaucoup d'autres business qu'elle pilote à distance. GG, ne le sait peut-être pas mais j'ai énormément d'admiration pour elle car son parcours force le respect.

D'aucun pourrait penser que la vie a toujours été rose pour elle alors qu'il n'en est rien. Je le dis parce que je sais ce qu'elle a dû traverser. Malgré la séparation de ses parents, et tous les problèmes de famille auxquels elle a dû faire face, cela ne lui a pas empêché de devenir ce qu'elle est aujourd'hui.

Toutefois, je vais profiter de l'occasion qui m'est donnée pour tirer un peu les oreilles à mes frères de l'Ouest Cameroun pour qui j'ai énormément d'admiration et de respect. Pourquoi je leur tire les oreilles ? Parce que, si mes frères de l'ouest étaient disposés à partager un peu plus leur connaissance en matière de gestion des finances avec le reste de la population camerounaise, les camerounais auraient une meilleure gestion de leurs finances.

Par ailleurs, beaucoup pensent à tort que lorsqu'ils seront salariés, ils n'auront plus de contraintes et pourront avoir enfin du temps pour se lancer !

ERREUR !

Lorsque tu es salarié tu as beaucoup de responsabilités tu as des comptes à rendre à ton patron et aux clients et en plus de tout cela, aucun patron ne pourra te donner plus de 4 semaines de vacances.

Dès lors, tu comprends rapidement que lorsque tu es étudiant, tu as suffisamment de temps pour monter tes business. Et qui sais, peut-être que ceux-ci deviendront tellement rentables à tel point que tu pourras même stopper tes études avant de les avoir terminés et plus tard embaucher le premier de ta classe.

*4e **Avantage** : Tu as droit à l'erreur*

Lorsque tu es encore sur les bancs de l'école, tu n'as personne à ta charge et tu ne vis que pour toi. Mieux encore, tes parents sont présents et prêts à te venir en aide si jamais tu perds ton argent dans un investissement.

Si ton business échoue, tu auras toujours du temps pour te refaire. Si ton business échoue, cela n'engage que toi et personne d'autre.

Par contre si tu attends d'avoir un boulot avant de te lancer, en général voici ce qui se passe :

Chez nous en Afrique, dès lors qu'on a un emploi, la famille commence à te mettre la pression pour que tu te trouves une femme. Une fois que tu as une femme avec toi à la maison, la suite logique c'est l'enfant. Si vous ne voulez pas en faire pour une raison ou pour une autre, ce n'est pas un problème, il y aura toujours dans votre famille un oncle ou bien une tante du village très généreuse qui pourra t'envoyer un ou 2 enfants pour que tu t'occupes d'eux.

Dès lors, tu n'as plus droit à l'erreur ou du moins le risque en cas d'échec du business est beaucoup plus important car désormais il y a des personnes qui dépendent de toi et de tes revenus. Je dois t'avouer que lorsque je me suis rendu compte de cela, j'ai compris que si je ne me lançais pas maintenant, je ne le ferai jamais.

5e **Avantage** : *Indépendance financière*

Te lancer jeune, augmente ta probabilité de devenir indépendant financièrement plus jeune et profiter de la vie à fond.

Ma personne, imagine toi multimillionnaire à 30 ans…imagine toi à 30 ans, à la fleur de l'âge en train de gagner de l'argent sans avoir besoin de travailler, imagine toutes les belles choses dont tu pourras profiter contrairement à quelqu'un qui a la même fortune mais à 50, 60 ou 70 ans.

Moi je fais partie de ceux-là qui pensent que c'est lorsqu'on est jeune, quand on a encore toute sa vigueur toute son énergie qu'on doit avoir de la tune (argent) ceci afin de mieux croquer la vie.

Mais pour cela, il faut accepter de payer le prix. Maintenant, c'est le meilleur moment de payer ce prix-là. Ne fais pas comme nos ainés de la voie lente, ceux-là qui préfèrent travailler dans un emploi stable toute leur vie, économiser à fond dans l'espoir d'avoir une retraite tranquille.

Voici le conseil que m'a donné un vieil homme de 75 ans que j'ai examiné lorsque j'étais en stage à l'hôpital, j'espère que ce conseil t'inspirera au moins autant qu'il m'a inspiré.

LE CONSEIL DU VIEIL HOMME

Pourquoi attendre toute ta vie pour profiter de la vie, quand tu n'as plus d'énergie ?

« ***Tu sais Valère, j'ai travaillé toute ma vie pour espérer un jour prendre ma retraite, et le jour où j'ai voulu prendre ma retraite, je n'étais même pas capable de sortir du pays à cause des maladies que j'ai.***
Je prends plus de 19 médicaments par jour. Les médecins m'ont interdit de sortir du pays au cas où j'aurais besoin de soins, mais que je ne puisse pas en avoir à ma portée. Maintenant, je suis condamné à rester là. »

Tu sais ma personne, dans la vie, Il y a deux manières d'apprendre : soit tu apprends par tes expériences personnelles, soit tu apprends des expériences des autres.
Le vieil homme a continué en me disant ceci **:**

«Profite de la vie pendant que tu es jeune. Fais-le plus d'expériences possibles sans blesser personne. Tu n'as pas de place pour les regrets. »

Tu n'as qu'une seule vie à vivre : profite-en au maximum. Pourquoi remettre ça à demain ? Tu as un projet qui te tient à Cœur ? Alors, fonce !

Partie III

Les excuses qui t'empêchent de te lancer.

« Celui qui ne veut rien faire trouve une excuse, celui qui veut faire quelque chose, trouve un moyen »



Un ainé m'a dit un jour la phrase suivante : **« Valère, celui qui ne veut rien faire trouve une excuse, celui qui veut faire quelque chose trouve un moyen ».**

J'ai appris à mes dépends que le cerveau humain est conçu de telle enseigne qu'il lui est très facile d'inventer toutes sortes d'excuses pour éviter de fournir le moindre effort.

Pire encore lorsqu'il s'agit de se lancer en business en parallèle de ses études. Je peux en témoigner parce que moi-même je me suis inventé tellement d'excuses par le passé. Et parmi les excuses les plus répandues chez les étudiants se retrouve en tête de file le « Temps » suivi du « Manque d'argent » et enfin la fameuse excuse du « Je suis encore jeune ».

1ere excuse : « Je n'ai pas assez de temps car mes études m'occupent énormément »

Ce fameux temps dont personne ne dispose, pas même toi qui en as. Alors laisse-moi te dire que c'est la dernière des raisons que tu dois te trouver. En réalité tout ce dont tu as besoin c'est d'apprendre à gérer ton temps. Plus haut j'ai parlé d'intelligence financière, couplée à une bonne gestion du temps, cela te permettra de trouver un business que tu pourras intégrer facilement dans ton emploi de temps.

Lorsqu'il s'agit de la gestion du temps, le plus important, c'est d'identifier tes priorités. Pour identifier une priorité, tu auras juste à te poser une simple question : « Qu'est-ce que je risque si je ne fais pas cette tache maintenant ? ». Plus le risque est important, plus la tâche est prioritaire.

Une fois que tu auras fait la distinction entre priorité et non priorité, je t'invite à toujours démarrer tes journées par tes activités prioritaires.

Exemple : A la veille d'un examen, même si faire du business c'est important, la priorité à ce moment-là ce sont tes révisions pour faire les derniers réglages.

La vérité c'est que, jamais tu n'auras assez de temps sur 24h pour faire tout ce que tu es censé faire, mais pour les choses prioritaires, tu trouveras toujours du temps.

J'en veux pour preuve :

- Une femme pour qui l'apparence est une priorité, trouvera toujours du temps pour se maquiller avant de sortir le matin pour se rendre à son lieu de service.
- Un homme d'affaire pour qui sa famille est importante trouvera toujours du temps pour le passer avec sa famille.
- Un étudiant qui aime une fille, trouvera toujours du temps pour répondre à ses messages.

Etrange me diras-tu ? En fait non, c'est juste que dans la vie chacun a ses priorités et tant que tu ne feras pas du business une priorité dans ta vie, tu ne trouveras jamais du temps pour en faire.

Si tu as quelques notions en entreprenariat, tu auras vite fait de constater que la chose la plus importante pour un entrepreneur c'est son temps. Les entrepreneurs sont réputés pour être très occupés.

De ce fait, les gens sont très souvent animés par cette fausse croyance selon laquelle, lorsqu'on écrit à un PDG, il ne nous répond pas parce qu'il est en train de travailler comme un malade. Il n'y a rien de plus faux que ça.

Si le PDG ne te répond pas c'est juste parce que te répondre n'est pas une priorité pour lui à ce moment-là. Donc petite astuce, si tu veux qu'un PDG prenne du temps pour toi, cherche à devenir une priorité pour lui, montre-lui que tu peux lui être utile et il trouvera du temps pour toi.

Il y a une loi qui s'appelle :

« La loi de Pareto (économiste italien) ou encore la loi du 80-20 »

Que dit cette loi ?

Cette loi stipule que 20% des actions qu'on pose au quotidien produisent 80% des résultats qu'on obtient. Et à l'inverse, 80% des actes qu'on pose au quotidien produisent 20% des résultats qu'on obtient.

Maintenant voici ton job : **Identifier les 20% qui te rapportent 80% et optimiser ces 20%.**

Pour le reste, tu pourras faire ce qu'on appelle de la procrastination positive. Cette procrastination-là qui consiste à remettre à plus tard tout ce qui n'est pas dans les 20%.

Exemple : A l'école, selon la filière que tu choisis, il y a très souvent 2 ou 3 matières dans lesquelles il ne faut absolument pas se louper. C'est sur ces matières-là qu'il faut le plus travailler.

Il en est de même dans la vie de tous les jours. Malheureusement beaucoup passent plus de 80% de leur temps dans la distraction et lorsqu'ils obtiennent des résultats médiocres dans leur vie, ils commencent à remettre cela sur le dos des sorciers du village.

C'est vrai tu me diras « Tu es bien gentil Valère de vouloir qu'on devienne comme toi des « étudiants chercheurs d'argent », mais si on suit ton exemple, on n'a plus de vie ».

Erreur ma personne, loin de moi l'idée de te transformer en Hermite.

Je veux juste te faire comprendre que c'est le prix à payer pour pouvoir profiter de tout ce que la vie à de plus beau à t'offrir. Choisis de sacrifier les petits plaisirs d'aujourd'hui pour profiter de plaisirs beaucoup plus grands plus tard.

Crois-moi, si tu travailles d'arrache-pied, tu en auras pour maximum 5 ans et après tu pourras en récolter les fruits.

Et honnêtement dis-moi, que représente 5 ans sur toute une vie ? Et puis même si ça fait mal, tâche de garder à l'esprit que tant que ça ne fait pas mal, alors ce n'est pas un sacrifice.

Moi qui te parle, ça va bientôt faire 2 ans que j'ai décidé de mettre ma vie sociale entre parenthèse, 2 ans je ne suis plus allé à une soirée entre potes (à l'instant où j'écris ce livre) non pas parce que je n'en ai pas, mais parce que ces derniers ne m'invitent plus car je me suis mis en off pour me concentrer sur les 20% qui me rapporteront 80% plus tard.

Donc écoute mon conseil et travaille dans l'ombre et ton succès fera du bruit pour toi.

2e Excuse : « Je n'ai pas assez d'argent »

Tu te dis certainement que tu n'as pas d'argent pour te lancer, eh bien, aujourd'hui je peux sans l'ombre d'un doute dire que c'est FAUX.

Beaucoup ont cette mauvaise conception du business qui voudrait qu'on ait d'abord de l'argent avant de se lancer. C'est en fait un mode de pensée qui constipe notre cerveau et nous empêche de nous lancer.

En réalité, dès lors que tu as un cerveau qui est en bon état de fonctionnement, tu sais lire (la preuve tu tiens ce livre entre les mains), tu as tes 2 mains et tes 2 jambes alors tu as tout le capital nécessaire pour te lancer.

Tes mains peuvent être une richesse, tes jambes peuvent être une richesse, même ta bouche peut être une richesse, mais il n'en tient qu'à toi de transformer ce capital que la nature t'a donné en son équivalent en argent.

La vérité c'est que nous avons tous un peu d'argent mais le problème vient du fait que nous ne le mettons pas au bon endroit. J'en veux pour preuve le téléphone que tu utilises pour te connecter sur les réseaux sociaux.

Il t'a fallu de l'argent pour te l'acheter. Tu as dû dépenser de l'argent pour recharger la connexion internet. Même les vêtements que tu portes en ce moment, tu as dû les payer avec de l'argent.

Maintenant ma question est : Est-ce le téléphone de tes rêves que tu as entre les mains ? Je suis sûr que la réponse c'est non car si tu avais eu un peu plus d'argent, tu aurais acheté un téléphone beaucoup plus puissant.

Mais puisque c'est important pour toi d'avoir un téléphone, tu t'es contenté d'acquérir un téléphone à moindre coût en attendant d'avoir un peu plus de moyens pour t'en acheter un plus performant. Tu as comme qui dirais-je « Fais avec les moyens du bord ».

Lorsqu'il s'agit de se lancer en business c'est exactement la même chose.

Fais avec ce que tu as et grossis avec tes profits.

Tu souhaites lancer un business dans l'import-export qui te demande une mise de départ de 1 million de FCFA. Cependant tu ne disposes que de 1000 Fcfa dans ton porte-monnaie.

Lance un business avec tes 1000fr et multiplie ces 1000fr jusqu'à ce qu'ils produisent 1 millions et ensuite tu pourras investir dans ton business d'import-export.

Ne t'arrête pas à « je n'ai pas assez d'argent » mais pose toi la question de savoir *« Avec ce que j'ai, comment faire pour obtenir ce que je veux ? »*. Toute la magie se trouve dans le mot :

Comment ?

Lorsque tu te dis : « Je n'ai pas assez d'argent » ton cerveau se met en veille et arrête de réfléchir car tu es uniquement focalisé sur ce qui te manque.

Alors que lorsque tu commences à te poser la question « Comment faire … ? » ton cerveau se met en branle et commence à chercher les voies et moyens pour t'en sortir. Tout ceci est parfaitement résumé dans l'affirmation suivante : **« Une affirmation ferme l'esprit, tandis qu'une question ouvre l'esprit ».**

Je vais te parler de ma propre expérience. J'ai en tête de monter un projet qui demande un investissement de plusieurs millions d'euros. Sauf que pour le moment je ne les ai pas. Devine ce que j'ai fait…

D'abord j'ai commencé à investir le peu dont je disposais dans des business d'achat revente de baskets en ligne. J'ai commencé avec 30 euros et aujourd'hui je suis à plus de 2000 euros. Alors c'est quoi la suite ?

Je vais investir 2000 euros dans un business beaucoup plus rentable que je suis en train de mettre en place et ainsi de suite jusqu'à ce que je puisse atteindre le capital nécessaire pour financer mon projet ultime.

En ce qui te concerne, voici ce qui va se passer lorsque tu vas apprendre à investir le peu d'argent en ta possession :

Tu vas aiguiser ton sens des affaires, et il vaut mieux commencer petit pour limiter les risques.

Et ce sens des affaires que tu auras pris le temps de développer pas à pas te sera très utile au moment d'investir des sommes beaucoup plus importantes car en business, il n'y a pas d'ascenseur il faut prendre l'escalier.

Par ailleurs j'aimerais attirer ton attention sur un fait : tant que tu n'auras pas fait du business une priorité, il te sera très difficile de trouver les moyens de lancer un business en parallèle de tes études.

Pourquoi ? Et bien laisse-moi te raconter une petite histoire.

Nous sommes en 2011, je caresse encore le rêve de devenir le futur Samuel Eto'o Fils (Oui ma personne tu as bien lu, moi aussi je voulais devenir footballeur professionnel).

Un jour, mon coach à cette époque, (un monsieur pour qui j'ai beaucoup d'estime), nous réunit mes coéquipiers et moi à la fin de la séance de l'entrainement, et nous fait part d'une invitation à un tournoi de football. Le tournoi devait durer une semaine, et devait se dérouler à Akono, une ville voisine de la ville de Yaoundé.

Nous étions tous très excités à l'idée de pouvoir sortir de la routine de Yaoundé pour participer à un tournoi ce cette envergure. Mais une question vint tout de suite noircir le tableau : l'argent (encore et toujours l'argent. Tu vois, on a beau tourner comme on veut, on retombe toujours sur ce même problème).

En effet, pour participer à ce tournoi, chacun d'entre nous devait contribuer à hauteur de 15.000 FCFA. Cet argent servirait pour le logement, pour les frais de participation au tournoi et pour se nourrir.

Moi, à cette époque-là, mes parents me remettaient 1000 fcfa par semaine comme argent de poche. Et ces derniers, pour des raisons que je pourrais évoquer ici, ne pouvaient financer ce voyage pour moi. Je me retrouvais donc, à 2 semaines du tournoi, sans 1 rond en poche et pourtant il fallait trouver 15.000fcfa rapidement sinon, je pouvais dire à Dieu au tournoi.

Je tenais absolument à participer à ce tournoi car je me disais qu'une compétition comme celle-là, constituait une opportunité pour se faire repérer par un agent de joueur qui pourrait me permettre d'intégrer une grande école de football.

Comme tu peux t'en douter, j'ai fait le tour de ma famille, j'ai glané 1000f par ci, 500f par là. A 03 jours de la date buttoir, j'avais à peine 12.000f TTC.

Dire que lorsque je n'avais pas urgemment besoin d'argent cet argent venait facilement à moi mais maintenant que le besoin se faisait vraiment sentir, on dirait que l'univers tout entier s'était accordé pour m'empêcher de participer au tournoi (C'est vrai que quand la malchance te suit, même la chèvre te mord ma personne lol).

A la même période, je venais d'acquérir mon premier téléphone portable de marque siemens écran jaune. On était bien loin des téléphones tactiles derniers cris d'aujourd'hui. C'était un téléphone « Appel-réception », et le seul jeu qu'on y trouvait c'était « snake xenzia ou bien Tetris ». J'étais d'ailleurs un expert. Seuls les anciens connaissent lol. Est-ce que tu me vois venir ?

La seule qu'il me restait pour avoir la somme totale c'était de vendre mon téléphone. Chose que j'ai faite sans réfléchir. J'ai dû brader mon téléphone pour la modique somme de 3000f pour financer ma participation au tournoi.

Tu dois sans doute te dire : « Valère, c'est sympa de partager tes déboires avec moi mais ça ne répond pas à ma préoccupation en ce qui concerne l'argent pour se lancer en business ».
Don't worry* ma personne, j'y viens.

Si tu es un fin analyste, tu verras qu'à cette époque, mon désir de devenir footballeur professionnel était tellement grand, à tel point que j'ai sacrifié mon téléphone pour donner une chance à mon rêve de devenir footballeur professionnel de s'accomplir.
J'étais bien conscient du fait qu'en vendant mon téléphone, je pouvais trouver le financement pour ma participation au tournoi et si ce tournoi me permettait de devenir footballeur professionnel par la suite, je pourrais sortir de la galère et m'acheter n'importe quel téléphone possible.

Vu sous cet angle, l'argent que je m'apprêtais à dépenser, cessait d'être perçu comme une dépense, mais comme un investissement car les bénéfices que j'aurais pu en tirer si jamais le projet aboutissait auraient pu être énormes.

*Don't Worry : Ne t'inquiète pas

Revenons au problème de l’argent pour se lancer.

La vérité c’est que, nous avons tous un peu d’argent. La preuve, si tu arrives à lire ce livre, cela veut dire que tu as un peu d’argent pour t’acheter un téléphone qui peut te permettre d’aller sur internet. Tu as suffisamment d’argent pour payer la connexion internet.

Donc le problème ce n’est pas que tu n’as pas d’argent. Mais le problème c’est que te lancer en business n’est pas aussi important que ça pour toi.

Si te lancer en business est une priorité pour toi, eh bien, s’il faut vendre ton téléphone fait le, s’il faut vendre certains habits fais-le, s’il faut même que tu arrêtes de payer ta connexion internet pour financer ton projet fais-le parce que lorsque ton business portera ses fruits, tu pourras avoir le téléphone, les vêtements, et la connexion internet que tu veux.

S’il le faut, on viendra même installer le relai internet devant ta porte car tu auras suffisamment de moyens pour le faire.

Quand bien même, tu n’aurais ni téléphone, ni vêtements ni même chaussures à vendre, il te restera quand même tes mains pour travailler et gagner un peu d’argent pour commencer.

3e Excuse : « Je suis encore jeune, j’ai toute la vie pour me lancer en business »

Voilà une excuse que je trouve des plus répugnantes, l’excuse de l’âge. Moi aussi je l’ai utilisé par le passé jusqu’à ce que je me rende compte que mes cadets, des personnes dont je suis de loin l’ainé, ont réussi à accomplir bien plus de choses à eux seuls que la majorité d’entre nous.



Marc ZUCKERBERG



Ce jeune entrepreneur américain né le 14 mai 1984 à White plain (État de New York) est le fondateur du site internet de réseautage social **Facebook** dont il est le PDG depuis le 4 février 2004 alors qu'il n'avait que **20 ans.**

Aujourd’hui, ce site est le premier site internet le plus visité au monde avec plus de 2,7 milliards d’utilisateurs actifs. Selon le magazine Forbes, sa fortune personnelle est estimée à 101 milliards de dollars américains faisant de lui, la 7e fortune mondiale. Il a d’ailleurs racheté Instagram en 2012 et Whatsapp en février 2014.

Claudel Joël NOUBISSIE



Né le 15 décembre 1989 au Cameroun, Claudel NOUBISSIE est un médecin de formation, entrepreneur et chercheur. Fondateur de SOS médecins Cameroun en 2015 alors qu’il était âgé de **26 ans.**

Claudel est également à la tête de la Startup Academy et de la ligne de vêtements SUR MESURE. Auteur de plusieurs ouvrages : « Le jeune entrepreneur africain », « Stop ! Assez de mensonges sur le VIH-SIDA », « Un médecin Atypique », « La fonction marketing à l’hôpital ».



Maureen AYITE (NanaWax)

Née en Mars 1988 en France, Maureen AYITE est une jeune femme d'origine béninoise qui a grandi en France et qui en 2012, alors qu'elle n'était âgée que de **24 ans,** décide de retourner s'installer au Bénin pour créer Nanawax, une entreprise dont les créations sont faites à base du tissu Wax.

Ses créations ont d'ailleurs été portées par Black M en 2016 lors des NRJ Music Awards.

Des exemples comme ceux-là, je pourrais en citer à n'en plus finir mais je préfère m'arrêter là. Comme tu peux le constater, Marc ZUCKERBERG, Claudel NOUBISSIE, Maureen AYITE avaient tous la 20aine lorsqu'ils ont décidé de se lancer en business.

La vérité c'est qu'il y'a des gens qui passent la première moitié de leur vie à dire qu'ils sont trop jeune et l'autre moitié à dire qu'ils sont trop vieux. L'excuse de « j'ai encore le temps pour me lancer » est très souvent une excuse qu'on émet pour se donner bonne conscience comme s'il y avait une corrélation entre l'âge et la compétence.

La compétence dans un secteur ne s'acquiert que par le travail et rien d'autre. C'est bien triste de voir certaines personnes continuer de penser que la compétence viendra avec l'âge.

Tu as 27 ans, tu as un avenir douteux mais tu continues à dire que tu es encore jeune, tu as encore le temps MINALMI !!! On dirait que le temps t'appartenait seulement. Enfin bref, tout ceci c'est pour te dire que l'âge n'est pas une excuse pour ne pas se lancer en business.

Bonus : « Je ne suis pas assez intelligent, je n'ai pas de diplôme »

Laisse-moi te dire un truc ma personne, gagner de l'argent ne nécessite aucunement d'avoir un diplôme. Je pense que tu n'as pas bien compris donc je vais augmenter le volume.

Je dis ceci **« GAGNER DE L'ARGENT NE DOIT EN AUCUN CAS ETRE CONDITIONNE PAR LE NIVEAU D'ETUDE ».**

Et puis même, à quoi bon avoir des diplômes si l'on ne peut pas subvenir à ses besoins ? Ne dit-on pas souvent qu'il n'y a pas de sot métier mais qu'il y'a juste de sottes gens ?

Les diplômes que tu as ne doivent pas te donner l'impression que tu es trop qualifié pour faire du business aussi petit soit-il.

Et à l'inverse, les diplômes que tu n'as pas ne doivent pas non plus t'empêcher de te lancer en business parce qu'en réalité, le business est l'une des seules professions qui pour l'exercer ne te demande qu'une seule chose

« Le courage de te lancer et le courage de ne pas abandonner. »

J'en veux pour preuve, le continent africain. Le continent africain est l'un des rares continents (si ça n'est le seul) dont la plupart des hommes les plus riches n'ont fait qu'un bref séjour sur les bancs.

Je peux citer entre autres : père KADJI DEFOSSO, Victor FOTSO, BABA DAMPULO, Aliko DANGOTE, Françoise PUENE (alias ***mami nyanga***)…

En réalité, lorsque tu étudies la vie de ces personnes, tu as vite fait de te rendre compte qu'elles ont toutes quelque chose en commun.

Ce sont des personnes, courageuses, audacieuses et surtout avec un esprit de créativité. Il se trouve que ces 3 éléments que je viens de t'énumérer sont en réalité ce qui caractérisent la plupart des leaders de ce monde.

Sauf que ces qualités ne sont pas mises en avant à l'école classique alors même que dans la vie de tous les jours, on te demandera de faire preuve de courage.

J'attire ici ton attention sur le fait qu'il faut que tu gardes toujours à l'esprit que l'école n'est qu'une partie de la vie, et en aucun cas la vie d'un Homme ne saurait se résumer aux études donc tâche de rester lucide.

Partie IV

Les Fausses Croyances Sur L'argent



« L'Argent est un outil qui ne sait faire que ce que tu lui demandes de faire »

Maxime Victor

J'ai pour habitude de dire que : « Quand la tête est malade c'est le corps qui souffre. » Pour ainsi dire, C'est l'ignorance qui fait souffrir les Hommes.

Pourquoi ai-je précisé cela ?

Pour la simple raison que si les hommes entretiennent des croyances aussi farfelues les unes que les autres au sujet de l'argent, c'est à cause d'une parfaite ignorance sur le sujet. Je peux en témoigner parce que moi aussi j'en ai été victime.

J'ai grandi dans un environnement dans lequel mon quotidien était rythmé par des phrases telles que « L'argent ne fait pas le bonheur », « les riches sont des sorciers » ou encore « l'argent c'est la racine de tous les maux ». Autant d'inepties qui sont vomies au quotidien dans la société par des personnes qui elles-mêmes sont cassées sur le plan financier.

Il y a 5 ans en arrière, si on m'avait dit que je pourrais un jour parler d'argent avec autant d'aisance je n'y aurais jamais cru. Mais que s'est-il donc passé pendant ces 5 ans ?

Il s'est passé une seule chose ma personne : J'ai pris le temps d'en apprendre un peu plus sur l'argent. Et désormais, je ne ressens plus aucune gêne à parler d'argent et encore moins à clamer haut et fort que j'aspire à devenir au moins milliardaire plus tard. Donc avant même de commencer à m'attaquer aux fausses croyances partagées sur la question de l'argent, je pense qu'il est judicieux de creuser un peu dans l'histoire pour savoir d'où vient l'argent.

D'où vient l'argent ?

Nous sommes vers l'an 650 avant Jésus Christ. Appelons ce petit village NDIKI. Dans ce petit village, le moyen d'échange des biens et services entre les villageois c'est le troc. C'est quoi le troc ? Le troc c'est l'opération économique par laquelle chaque participant cède la propriété d'un bien (ou un groupe de

biens) et reçoit un autre bien. Exemple prenons 2 habitants du village Ndiki et appelons les Toko et Nola. Toko est un agriculteur et cultive essentiellement de la tomate. Nola quant à lui c'est un éleveur de chèvres.

Un jour, Toko veut manger de la chèvre, donc il s'en va voir Nola pour échanger ses tomates contre un morceau de chèvre équivalent à la quantité de tomate que Toko veut bien lui passer.

Tant que Nola est d'accord pour tuer une de ses chèvres pour en échanger un morceau contre quelques tomates, tout va bien l'échange se fait. Mais si Nola ne veut pas tuer sa chèvre, l'échange se trouve paralysé.

Très vite, le chef du village, pour palier à ce problème, décide de créer une unité d'échange. Et à Ndiki, le chef décide que ce qui va désormais servir d'unité d'échange ça sera l'or.

Pourquoi l'or ?

L'or parce que c'est un métal difficile à extraire. Comme il est difficile à extraire il est rare. Et comme c'est rare, l'or a de la valeur. Dès lors, les villageois peuvent désormais acheter des marchandises de valeurs différentes.

Désormais pour 2 tomates, il va falloir donner 1 petit morceau d'or et pour 10 tomates il va falloir donner un plus gros morceau d'or. Sauf que, tout ceci n'est pas assez net car très vite dans le village, on se retrouve avec des morceaux d'or de différentes tailles. Le chef du village va donc décider d'étalonner tout cela afin que les mesures soient les mêmes pour tout le monde. C'est de cette manière que les villageois ont fabriqué des pièces de monnaies en or.

Il décida alors que dans chaque pièce d'or, il y aura 1g d'or. Mais compte tenu du fait qu'à Ndiki, les villageois vendent également des biens qui valent moins d'un gramme d'or, il créa les pièces en argent. L'argent étant 10 fois plus facile à extraire que l'or, sa valeur serait donc 10 fois inférieure à celle de l'or. Par conséquent, pour avoir 1g d'or il faut avoir 10g d'argent. Et désormais, pour acheter des produits, ce sont ces pièces-là qui vont être utilisées.

Le temps passe, les affaires prospères, la population du village augmente et les transactions entre les villageois également. Sauf que l'or et l'argent commencent à se faire rares dans les mines ce qui paralyse l'économie du village, qui se retrouve en pénurie de pièces d'or pour pouvoir faire leurs échanges.

Le roi va avoir une idée de génie. Il proposa à tous les villageois de ramener toutes leurs pièces et de les stocker dans un coffre-fort. En échange, ils recevront un billet qui atteste de l'équivalent en or qu'ils ont stocké dans le coffre-fort.

C'est en quelque sorte l'équivalent des billets de banque tels qu'on les connait aujourd'hui. Sauf que s'il y a autant de billets qu'il y avait de pièce d'or en circulation, cela ne résout pas le problème.

Pour finir, le chef du village décida de faire imprimer beaucoup plus de certificats que de pièces d'or et d'argent stockées dans le coffre pour que les échanges puissent continuer de se faire.

Le risque lorsqu'il imprime plus de billet qu'il n'existe de pièces d'or et d'argent dans le coffre-fort, c'est que si jamais tous les villageois viennent demander à récupérer leur or, il n'y aura pas assez d'or pour rembourser tout le monde. Donc tout le principe était en fait basé sur le fait que tous les villageois ne viendraient pas en même temps réclamer leur or.

Quelques années plus tard, le chef du village décide que désormais, il ne sera plus possible d'échanger ses billets contre de l'or et s'arroge le droit exclusif de fabriquer des billets qu'il mettra en circulation par la suite. C'est l'équivalent des banques centrales (qui sont chargées de fabriquer la monnaie et de réguler l'économie ; elles sont à but non lucratif) à distinguer des banques commerciales qui sont des banques qui vendent de la monnaie (elles ont un but lucratif).

Tout ceci ne fonctionne que parce que les villageois font confiance au roi et en sa capacité à garantir la convertibilité de leurs billets en or. C'est d'ailleurs pour cette raison que les billets de banques sont appelés monnaie fiduciaire, qui vient du mot grec « fiducia » qui signifie « confiance ».

Comme tu peux le constater, l'argent tel qu'on le connait aujourd'hui a été créé dans le but d'assurer les échanges entre les hommes, l'argent a été créé par les Hommes pour le servir et non pour le desservir. Maintenant que tu sais tout cela, analysons ensemble les fausses croyances sur l'argent afin de les casser une par une.

1. *L'argent c'est le diable (mort de rire)*

Derrière cette phrase, se cache en fait l'idée selon laquelle, l'argent est une mauvaise chose en soi alors qu'il n'en est rien. Pour que tu comprennes mieux, permets-moi de te raconter une petite anecdote.

C'est l'histoire d'un chef cuisinier appelé Apollinaire qui arrive à son boulot comme d'habitude à 9h. Ce matin-là, Apollinaire comme d'habitude prend son couteau et s'en sert pour couper les oignons, les tomates et la viande afin de préparer une bonne sauce tomate pour ses clients.

Jusqu'ici, tout va bien. Sauf qu'aux environs de 14h, Apollinaire et un de ses collègues de boulot ont une altercation et sous l'emprise de la colère, le collègue d'Apollinaire s'empare du couteau et le lui plante dans la poitrine, Apollinaire pisse du sang, s'écroule sur le sol, devient tout pale et perd connaissance quelques minutes plus tard.

Maintenant moi j'ai une question à te poser.

Est-ce que c'est le couteau qui est en faute ou bien le collègue d'Apollinaire ?

Il va de soi que c'est le collègue d'Apollinaire qui est en faute. Pourquoi ? Parce que c'est lui qui s'est servi du couteau pour planter Apollinaire.

C'est le collègue d'Apollinaire qui a utilisé le couteau de la pire des manières alors que Apollinaire lui s'en était servi quelques minutes plus tôt de la plus belle des manières : pour faire à manger.

Conclusion, le couteau n'est ni mauvais ni bien, tout dépend de l'usage qu'on en fait. Sois-tu l'utilises pour cuisiner, ou alors, tu l'utilises pour commettre un crime. Lorsqu'il il s'agit d'argent, c'est exactement la même chose.

Sois-tu t'en sers pour faire du bien, sois tu t'en sers pour faire du mal. Mais l'argent en soi est un objet neutre et il n'en tient qu'à chacun d'entre nous de savoir comment s'en servir.

Ma personne il est temps que tu te sortes de la tête l'idée selon laquelle richesse rime avec les pratiques occultes. Non ! Seul le travail paie ! Les chrétiens pauvres se cramponnent sur des versets bibliques tels que : il est plus facile à un chameau de passer par le trou d'une aiguille qu'à un riche d'entrer dans le royaume des cieux.

Ma personne Dieu même n'est pas pauvre. NON ! Et il n'aime pas la pauvreté.

Donc ma personne, tu conviens avec moi que l'argent ce n'est pas le diable, loin de là. Le diable c'est celui qui utilise mal l'argent en sa possession ; alors cherche l'argent et tu pourras aider toute ta famille.

2. Les Riches ont vendu leur âme au diable

Ma personne, très souvent chez nous en Afrique, on a vite fait de rattacher et de coller aux personnes riches l'étiquette de « sorcier ».

En même temps c'est normal car lorsqu'un phénomène va au-delà de l'entendement de l'Africain, la seule explication qu'il y trouve c'est la sorcellerie.

Il en est de même pour les cas des maladies dont l'origine reste parfois inexpliquée par certaines personnes qui se disent guérisseurs alors que la seule chose que ces personnes savent guérir ce sont les « maux de poches » de ceux qui ont le malheur de leur faire confiance.

Le fait de rattacher l'opulence financière à de la sorcellerie a même donné naissance à une expression du type « Il est dans le Famlah » dans l'ouest Cameroun. Cela dit, permets-moi de partager avec toi l'origine de cette expression telle que me l'a raconté un ancien.

La légende du « Famlah »

« Famlah » est un quartier connu de la ville de Bafoussam, une ville de l'Ouest Cameroun. Dans les années 1960 et quelques temps après, Famlah était un quartier résidentiel dans lequel vivait la classe moyenne et riche. Classe essentiellement constituée de commerçants qui prenaient du galon financier du fait de leurs activités.

Ensemble, ces commerçants ont décidé de lancer une tontine dont le but était de permettre à ceux qui remportaient la cagnotte de se procurer un véhicule neuf. C'était pour eux une façon de montrer leur appartenance à leur classe sociale.

C'est ainsi qu'avec le temps, les habitants nantis de ce quartier ont pu se doter d'une voiture qui, à cette époque-là était un véritable signe de richesse. Malheureusement pour eux, il est advenu que pour beaucoup, l'achat de la voiture a coïncidé avec le décès d'un parent, d'un ami, d'une connaissance et c'est ainsi que dans les quartiers environnants, beaucoup se sont lancés à cœur joie à des ragots désobligeants tendant à faire croire que pour se procurer sa voiture, un tel avait dû « vendre » (tuer quelqu'un dans la sorcellerie) un proche. Ces gens, on les appelait les gens de Famlah, et c'est ainsi qu'on est parti de « Tu es de Famlah » à « Tu es dans le Famlah », pour faire prospérer la réflexion selon laquelle toute personne qui possède beaucoup d'argent est un sorcier

3. *Il est très compliqué pour un riche d'aller au ciel*

D'où vient cette de pensée ? Cette pensée vient d'un verset biblique qui dit « Il est plus facile pour un chameau de passer par le trou d'une aiguille que pour un riche d'entrer dans le royaume de Dieu » Marc 10 : 25.

Cette phrase nous a tellement été répété à tel point que de manière inconsciente, nous avons tous, à des degrés différents intégrés le fait que si on souhaite augmenter nos chances d'aller au ciel, vaudrait mieux rester pauvre ou du moins éviter de chercher à devenir riche.

Une telle ligne de conduite est très facile à suivre car nous sommes tous d'accord sur le fait que devenir riche demande beaucoup plus d'effort que de rester pauvre.

Bilan des courses les personnes fainéantes, paresseuses, peureuses, ont vite fait de s'accrocher à la religion pour justifier leur inaction.

Moi-même qui écris ces quelques lignes, je suis croyant car je refuse de croire qu'un monde aussi bien pensé que celui dans lequel nous vivons soit le fruit du hasard comme certains semblent vouloir le prouver. Mais je pense également que lorsqu'il s'agit de religion, que les croyants doivent apprendre à se servir de ce qui se trouve entre leurs 2 oreilles pour comprendre ce qui est marqué dans les livres « saints » plutôt que de gober tout ce que raconte le pasteur comme si ce dernier était un surhumain. Non le pasteur, le prêtre, l'iman ne sont pas Dieu.

Ce qui me désole le plus souvent c'est le fait de voir des gens qui, parce que quelque chose est marqué dans la bible, ceux-ci mettent leur cerveau en veille et commencent à agir comme des automates, refusent de réfléchir en te sortant à chaque fois des phrases telles que « il est écrit dans la bible que….. » Oui ok la bible dit ci ou ça c'est bien on a compris, mais toi-même tu dis quoi ? Si Dieu lui-même t'a donné un cerveau c'est pour que tu apprennes à t'en servir pour faire de l'argent et devenir un meilleur chrétien et non pour que tu te laisses raconter n'importe quoi par un pseudo homme de Dieu.

Il ne faut pas vivre sur Terre comme si tu étais au ciel ma personne. Parce qu'avant d'aller au ciel, il faut d'abord réussir à vivre sur cette terre. Et sur cette terre, ce qui structure la vie entre les Hommes au quotidien, c'est quoi à ton avis?

La réponse tient en 6 lettres : A.R.G.E.N.T. C'est l'argent qui structure notre vie sur terre donc il faut chercher l'argent. Et croire en Dieu n'est pas du tout incompatible avec le fait de cherche à gagner beaucoup d'argent.

Pour aller plus loin, permets-moi de te poser 2 questions :

D'où vient la religion chrétienne ? Elle vient de la diaspora juive.

D'où vient la religion musulmane ? Elle vient de la péninsule arabique constituée de 7 pays dont l'Arabie saoudite.

Maintenant j'ai une dernière question.

Les juifs sont-ils pauvres ?

Les arabes sont-ils pauvres ?

Nous sommes tous d'accord sur le fait que ni les arabes et encore moins les juifs ne sont pas pauvres. Mais pourquoi est-ce que, lorsqu'il s'agit d'Afrique subsaharienne, il faut qu'on se complaise dans la pauvreté ? Donc ces gens viennent vous prêcher les vertus de la pauvreté comme étant un moyen efficace pour se rendre au ciel mais eux-mêmes sont déjà riches. C'est quoi le problème ?

Je répète, quand la tête est malade, c'est le corps qui souffre.

Tu sais ma personne, pour mieux comprendre le présent, il faut étudier le passé. Ce que les Africains (je parle des Africains parce que ce mode de pensée est très répandue chez nous en Afrique) doivent comprendre c'est que pendant longtemps, il y a énormément de mensonges qui ont été véhiculés en Afrique et sur les Africains pour les maintenir dans la précarité dans le but de permettre aux autres de continuer à s'enrichir. Jésus lui-même dit, « je suis venu pour les malades » mais quand il dit qu'il est venu pour les malades, il est venu pour soigner les malades ou bien pour les enfoncer dans leur maladie ?

Alors pourquoi est-ce qu'un croyant devrait se complaire dans la pauvreté ? Lorsque Jésus dit qu'il est venu annoncer la bonne nouvelle aux pauvres, de quelle bonne nouvelle s'agit-il ? Celle de la misère ou celle de la prospérité ?

Imaginons que tu sortes le matin pour aller déposer ta demande d'emploi, une fois le soir rentré tu dis à ta mère « maman, j'ai une bonne nouvelle à t'annoncer ». C'est quoi la bonne nouvelle ?

Est-ce que la bonne nouvelle serait « J'ai enfin trouvé un emploi » ou « Je n'ai toujours pas trouvé d'emploi » ?

Alors pourquoi lorsqu'il s'agit d'argent, la bonne nouvelle serait de s'en désintéresser ?

Très honnêtement ma personne, je pense qu'une mauvaise compréhension de la parole de Dieu peut être une source de pauvreté viscérale.

Une des choses les mieux partagées par les pauvres c'est la pitié. Les pauvres sont toujours en train d'attendre que Dieu ait pitié d'eux pour les sortir de la pauvreté. Bilan des courses, un pauvre est capable de faire 40 jours de jeun et prières sans recevoir un seul sous dans l'espoir que la pitié de Dieu descende sur lui.

Mais, si tu lui demandes de travailler d'arrache-pied pendant à peine 15 jours pour monter son business, il te dira que c'est trop pénible ou bien que la richesse c'est Dieu qui donne. Ma personne, je vais te dire quelque chose : Dieu n'a pitié de personne, Dieu est un arbitre et tu n'as pas besoin que Dieu ait pitié de toi, ce dont tu as besoin c'est que Dieu soit juste envers toi.

J'en veux pour preuve, lorsque tu regardes un match de foot Réal contre Barcelone, tu n'as pas besoin que l'arbitre ait pitié d'une équipe ou d'une autre parce que s'il base son jugement sur la pitié le match perd sa saveur. Ce que tu attends de l'arbitre c'est qu'il prenne des décisions justes. Que lorsque le but est entré, que l'arbitre valide que le but est entré et que s'il y a une faute qu'il sanctionne la faute. Lorsqu'il s'agit de Dieu c'est exactement la même chose. Donc cesse d'attendre la pitié de Dieu et mets-toi au travail.

Lorsqu’il s’agit de la religion, chacun d’entre nous doit avoir une démarche personnelle de se réapproprier les écrits bibliques et non de passer sa vie à vivre des expériences et des interprétations douteuses de certains pseudo Hommes de Dieu. La vérité est que, très peu de croyants prennent le temps d’étudier véritablement la bible et de se poser les bonnes questions. Bilan des courses, certaines personnes acceptent tout et n’importe quoi dès lors que ça sort de la sainte bouche du pasteur.

Prends le temps d’analyser les faits, tu constateras très vite que Jésus lui-même faisait partie des plus riches de ce monde.

La preuve, Est-ce qu’un jour tu as entendu dire que Jésus avait déjà eu faim ou alors qu’il avait manqué de quoi manger ?

C’est normal puisqu’il résolvait les problèmes d’un grand nombre de personnes, ces derniers les lui rendaient bien. Ceci met en évidence un élément très intéressant : **Jésus était quelqu’un de très compétent** dans ce qu’il faisait (si on se fie à la description qui est faite sur lui dans les livres saints), car il résolvait de manière efficace les problèmes des autres. Et c’est exactement ce que font les riches, ils résolvent les problèmes des autres et en échange ils reçoivent de l’argent.

Ma question : le pauvre résout les problèmes de qui ? Je vais te répondre. Le pauvre ne résout les problèmes de personne et c’est justement pour cette raison qu’il est pauvre car pour gagner de l’argent, il faut d’abord commencer par résoudre les problèmes des autres. Donc tout ceci c’est pour te dire que si tu es pauvre c’est parce que tu es incompétent ou du moins que tu n’es pas assez compétent.

Je sais que c’est assez violent ce que je dis mais c’est la triste vérité. Et plus tôt tu l’accepteras, mieux ça vaudra crois-moi. Je sais également que certains me poseront la question de savoir « Mais Valère, et les médecins qui sont formés sont compétents mais quand même pauvre ? Comment est-ce que tu justifies cela ? »

Pour moi la raison est simple, si un médecin compétent est pauvre, c'est parce que quelque part, il est incompétent en ce qui concerne la transformation de sa compétence médicale en argent. C'est vrai que dans certains pays normaux, un médecin est certain de trouver du travail et de gagner de l'argent car le système en place le permet. Cependant, dans d'autres pays comme le Cameroun, ce n'est pas le cas alors qu'est-ce qu'on fait ?

On met les genoux au sol et on prie, ensuite on vient sur les réseaux sociaux avec les faux profils pour insulter le gouvernement ou alors on se donne les moyens de vivre de son métier ? En tout cas pour moi, la question est vite répondue you know.

Un médecin peut entreprendre et se faire de l'argent même dans la médecine. Et pas besoin d'attendre que l'Etat l'intègre dans la fonction publique. Si tu as des doutes, je te conseille de lire le livre ***« Un médecin Atypique »*** écrit par le Dr Claudel NOUBISSIE. Ce médecin camerounais et entrepreneur a su tirer son épingle du jeu lorsqu'il s'est rendu compte que le système n'allait pas lui permettre de vivre pleinement de son métier. PS : c'est mon mentor.

Par ailleurs, dire que les médecins pauvres sont incompétents n'a rien de méchant car même moi aujourd'hui si je ne gagne pas encore autant d'argent que je le souhaite c'est parce que je ne suis pas encore suffisamment compétent dans ce que je fais. Et c'est bien de s'en rendre compte car ce n'est que grâce à cela qu'un travail de fond peut être effectué.

Alors pour revenir aux croyances, tout ceci avait pour but de te faire comprendre qu'il y a des fausses croyances sur l'argent dont tu devrais te débarrasser rapidement si jamais tu veux commencer à faire de l'argent en étant étudiant. Dieu est riche, Dieu a créé la richesse et il a fait l'homme à son image donc toi aussi, tu dois devenir riche et utiliser cette richesse pour améliorer les conditions de vie des gens qui t'entourent.

4. L'Argent est la racine de tous les maux

Si l'argent est la racine de tous les maux, ce n'est certainement pas la pauvreté qui viendra les résoudre donc dépêche-toi d'aller chercher ton argent sinon tu vas connaitre la vraie souffrance. Un jour,un ainé m'a dit ceci :

« Valère, c'est vrai que pour devenir riche tu devras te donner beaucoup de mal, tu devras parfois passer des nuits blanches à réfléchir sur des stratégies à mettre en place pour rendre ton produit ou ton service attractif. Tu devras sans cesse te mettre dans des positions inconfortables pour te faire connaitre, tu devras souvent perdre de l'argent pour atteindre tes objectifs.

Mais si j'ai un conseil à te donner, fais le car dans la vie, tu as 2 types de souffrances : celle qui vient avec la richesse et celle qui vient avec la pauvreté. Dans un cas comme dans l'autre, tu souffriras mais ça sera à toi de choisir ta souffrance ».

Je ne te cache pas que le message que m'avait passé cet ainé m'a marqué au plus haut point. Et j'aimerais également que tu gardes ce message dans ton esprit à chaque fois que tes rêves te feront souffrir.

Récemment encore alors que j'allais acheter un meuble avec mon beau-père, j'ai été interpellé sous un soleil de plomb par une dame qui devait avoir un peu plus de 65 ans, la dame en question m'avait interpellé pour me poser des questions par rapport à un sondage qu'elle faisait pour une entreprise. Tu t'en rends compte ! A 65 ans, être obligé de continuer de faire un boulot aussi précaire, c'est exactement tout ce que je ne veux pas dans ma vie et c'est également ce que je veux t'éviter.

Normalement à cet âge-là tu dois être en train de profiter de la vie, à cet âge-là l'argent ne doit plus être un problème pour toi, à cet âge-là tu dois te faire

dorloter par tes enfants et petits-enfants. Mais pour y parvenir, il faut payer un prix. Et ce prix, c'est le prix du travail intelligent.

5. Un jeune ne peut pas devenir riche que par la sorcellerie

Voici donc l'une des fausses croyances les plus répandues dans le monde. Pendant longtemps, j'ai été moi aussi obnubilé par ce type de pensée.

Si j'ai un conseil à te donner, c'est de faire très attention aux pensées que tu décides d'adopter comme étant les tiennes car nos pensées deviennent nos paroles, nos paroles se transforment en actions, ces actions maintes fois répétées deviennent nos habitudes, ces habitudes forgent notre caractère et c'est ce caractère qui détermine notre destinée de pauvreté ou de richesse).

Bilan des courses, le schéma de ma vie se résumait à devenir riche à 50 ans minimum sauf si je faisais de la sorcellerie ou que je devienne une star de football ou carrément un voleur.

Je pensais que l'argent gagné était proportionnel aux nombres d'années de vie. Mais ça, c'était avant de lire le livre de MJ DEMARCO intitulé « L'autoroute du millionnaire » que je te recommande fortement de lire.

Ce livre est disponible sur mon site internet argenlivre.com.

J'ai tellement été fasciné par ce livre à tel point que j'en ai fait un résumé qui est disponible en utilisant le lien suivant : https://cutt.ly/ihOk7TK

L'histoire de MJ Demarco est celle d'un jeune garçon lambda issu d'une famille pauvre (oui ma personne, même aux USA il y a les pauvres contrairement à ce que la télévision veux te faire croire). MJ a grandi dans un environnement dans lequel les seules riches et jeunes qu'il connaissait étaient soit des sportifs de

haut niveau, des stars de la chanson ou bien des stars du cinéma. Sauf qu'il n'avait aucun de ces talents-là. Obstiné par l'idée de devenir riche jeune, il se demandait bien comment est-ce qu'il pouvait s'y prendre sans aucun talent.

Mais un jour, en se promenant dans les rues de la ville Chicago aux USA, il tomba sur la voiture de ses rêves : Une Lamborghini Countach. MJ DEMARCO resta bouche-bée pendant quelques minutes quand soudain, il vit un jeune homme qui devait avoir environ 25 ans, sortir d'un glacier se diriger vers la voiture.

MJ n'en croyait pas ses yeux, cette voiture appartenait à un jeune, un jeune millionnaire. Les questions se bousculaient dans sa tête. Après quelques secondes, MJ s'est ressaisit, il prit son courage à deux mains et alla interpeller le monsieur pour lui poser une question qui allait changer sa vie à tout jamais.

- « Monsieur, que faites-vous dans la vie pour posséder une telle voiture ? »
- « Je suis un inventeur »

Cette scène a duré 92 secondes, mais c'était suffisant pour faire comprendre à MJ que tout n'était pas perdu pour lui. Il pouvait lui aussi devenir Riche en étant jeune. Aussitôt dit, il se mit à étudier la vie des gens qui avaient réussi financièrement.

5 ans plus tard, MJ revendait son site internet de location de véhicules qui lui avait couté 5 ans de conception et d'amélioration, 5 années pendant lesquelles il travaillait 60h dessus par semaine. Il revendit à 7.5 millions de dollars !

En 5 ans, MJ DEMARCO devenait multimillionnaire. A 35 ans, il prit sa retraite car il n'avait plus besoin de travailler pour gagner de l'argent, et désormais, grâce à quelques placements, c'est son argent qui travaillait pour lui.Cette histoire a bouleversé ma vision de la vie et de l'enrichissement. Ce livre m'a permis de réaliser que moi aussi je pouvais devenir riche RAPIDEMENT. Je n'ai pas dit facilement mais j'ai dit rapidement.

A première vue, 5 années de travail pourraient sembler énormes mais, que représentent 5 ans sur toute une vie ?

Qu’est-ce que tu préfères, mettre 5 années de ta vie entre parenthèse pour travailler d’arrache-pied et devenir multimillionnaire ou alors faire 15 années d’études, pour ensuite travailler pendant 30 à 40 ans et « espérer » avoir une retraite paisible ?

En tout cas pour moi, la question est vite répondue.

Le système nous a formaté à penser de la manière suivante : Tu veux devenir riche, va à l’école, pousse aussi loin que possible ensuite trouve un job, économise à fond comme ça peut être, je dis bien peut-être que tu pourras espérer devenir riche à l’âge de 60-70 ans sur un fauteuil roulant.

Bilan des courses, que font la plupart des gens, ils vont à l’école en espérant que plus ils accumuleront de diplômes plus ils augmenteront leurs capacités à gagner de l’argent. Pour ceux qui réussissent à trouver un boulot, une fois les études terminées, si ces derniers veulent avoir une augmentation de salaire, il y a 3 choix qui s’offrent à eux :

- Soit, ils font des grèves pour avoir une revalorisation de leurs salaires.
- Soit, ils attendent une promotion.
- Soit, ils passent des diplômes supplémentaires pour monter en grade. Sachant que l’augmentation qui suit la montée en grade est parfois minable si on la compare aux nombres d’années d’études et aux frais engagés pour passer les diplômes supplémentaires.

Sauf que tout ceci demande énormément de temps, et parfois même toute une vie pour au final avoir pour seul héritage : une maison à laisser à ses enfants. Je trouve que c’est une triste manière de voir la vie.

Travailler toute une vie pour laisser une maison à ses enfants pour ceux qui y arriveront. A l’inverse, si tu utilises les leviers d’enrichissement, il est possible de devenir riche beaucoup plus rapidement.

Parmi ces leviers il y a l'entreprise, le site internet et même la crypto monnaie. Franchement au 21e siècle, il y a énormément de leviers qu'un jeune peut utiliser et sortir du schéma classique qui nous pousse à attendre l'augmentation du salaire.

Partie V

Apprendre à aimer l'argent.



« Si l'amour de l'argent ramène son lot de problèmes, ce n'est pas le manque d'argent qui viendra les résoudre donc, CHERCHONS L'ARGENT ».

Valère BELIAS

Maintenant qu'on a fini d'explorer 5 des fausses croyances les plus récurrentes sur l'argent, voyons ensemble comment apprendre à aimer l'argent et surtout pourquoi. Cela étant, je vais une fois de plus partager avec toi, un pan de ma vie.

Nous sommes au tout début des années 2000, je suis élève en classe de CE2. C'est le jour de la rentrée, je suis sapé comme jamais, mes habits sont tout neufs, ma mère a soigneusement repassé mes vêtements la veille, les plis de mon pantalon baggy (on était bien loin des slims) sont tellement tendus à tel point qu'ils deviennent tranchants.

Je me sens beau avec tout le charisme et me voilà qui débarque à 7h25 dans la cour de récréation de l'école primaire de Kondengui. Soudain, j'aperçois au loin la fille de ma nouvelle institutrice. Toute mignonne dans sa petite jupe écossaise qui suit les mouvements de ses jambes. Je tombe directement sous le charme. Je m'en souviens encore comme si c'était hier. Mon camarade de classe me parle mais tout ce que j'entends c'est du charabia tellement la fille m'avait captivé.

Mais bon, je suis en CE2 j'ai à peine 8 ans, la fille me plait bien mais où est ce que je trouve le courage d'aller lui dire qu'elle me plait ? L'homme essaie de se rapprocher de la fille par des petits jeux. Le pire dans tout cela c'est qu'elle avait bien capté que j'avais du béguin pour elle, donc elle en jouait un peu. Moi en tout cas, ça m'arrangeait bien.

De la classe de CE2 à la classe de 4e espagnole, nous sommes ensemble, on se fréquente, on a de très bonnes relations mais moi, jusqu'en 4e je n'avais toujours pas trouvé le courage de lui dire que lorsque je la vois, mon cœur fend le bois.

Et le pire dans toute cette situation c'est qu'à chaque fois que je voyais un garçon s'approcher d'elle, c'était la guerre dans mon cerveau mais bon, je gérais

ça en solo*. Je n'avais pas trop le choix ceci d'autant plus que c'était une fille très convoitée donc des prétendants, elle en avait.

Je vais d'ailleurs te faire une petite confidence ma personne. Très souvent les femmes, s'émancipent beaucoup plus vite que les hommes. Donc au fil des années, la fille en question devenait de plus en plus mignonne et je n'étais pas le seul à m'en rendre compte car les ainés des classes supérieures venaient très souvent à la chasse dans les classes inférieures et elle faisait partie des cibles. A chaque fois que je les voyais j'avais les nerfs mais bon, comme toujours, je gérais en solo. C'est un sentiment que les garçons connaissent très bien lol. Donc les gars force à nous.

En classe de quatrième, je me suis dit trop c'est trop ! Il faut que je me lance ! Il faut que ça sorte !

C'est donc dans cet atmosphère qu'un matin, j'arrive au lycée et décide d'aller la voir pour lui dire :

« Stp Y est ce que tu pourrais m'attendre à la sortie des cours, je souhaiterais qu'on rentre ensemble j'ai quelque chose à te dire ».

Je pense qu'à ce moment-là, elle se doutait déjà de ce dont j'allais lui parler car il y a des signes qui ne trompent pas lorsqu'un garçon a du béguin pour une fille et puis, j'en avais déjà parlé avec ses copines. C'était un jeudi, et je ne te cache pas que c'était le jour le plus long de ma vie. Je regardais passer les heures, tout ce que le professeur disait devant c'était du chinois pour moi. Il me semble même que ce midi-là, je n'avais pas mangé par manque d'appétit. Je réfléchissais sur la syntaxe et vocabulaire parfait pour lui avouer mes sentiments afin qu'elle puisse me valider directement.

J'étais partagé entre 2 sentiments, le stress et l'excitation. Puis, à 15h30, j'entendis retentir comme dans un rêve, la sonnerie qui annonçait la fin des cours. Et à ce moment précis, j'ai tout à coup senti mon cœur descendre dans le

ventre. Je devenais tachycarde, j’avais la boule au ventre, je commençais à avoir les mains moites. On dirait que je partais regarder les résultats de mes examens. Mais bon, le vin était servi et il fallait le boire.

Je décide d’aller attendre Y devant la porte de la salle de classe pour être sûr de ne pas la louper lorsqu’elle sortirait. Y se fait un peu désirer mais bon, ça m’arrangeait car ça me laissait encore un peu de temps pour me préparer psychologiquement.

Savais-tu que c’était la première fois que je me prêtais à un tel exercice ?

C’était la première fois que je m’apprêtais à dire à une fille qu’elle me plaisait. Pendant le laps de temps qu’a mis Y avant de me rejoindre je me suis posé une pléthore de questions du genre : Et si X me dit non qu’est-ce que je fais ? Est-ce que je vais pouvoir avoir une copine dans ma vie un jour ?

Enfin bref, Y a fini par me rejoindre et on s’est mis en route pour sa maison. On a commencé par parler de tout et de rien histoire de détendre un peu l’atmosphère. Puis à 500m de sa maison, je lui ai dit :

« Y tu sais, je vais aller droit au but. (Quelques secondes de silence, à ce moment-là, j’étais au bout de ma vie, mon cœur tapait à 120 par minutes). Je voulais te dire que tu me plais et j’aimerais qu’on sorte ensemble. »

Y est restée silencieuse un moment (ces quelques secondes m’ont semblé durer une éternité ; si tu es un garçon, tu sais de quoi je parle.) puis elle m’a répondu : « je vais réfléchir. »

Petite parenthèse. Je dis hein ! Vous les femmes-là, qu’est-ce que vous nous voulez même souvent ? Est-ce que vous connaissez même tous les efforts que les hommes mettent en œuvre pour venir vous conter fleurette ? Et tout ce que

vous trouvez à dire c'est « je vais réfléchir. » Réfléchir que c'est une équation de mathématique ?

Anyway on va alors faire comment ? En tout cas fermons la parenthèse. Il fallait que je me lâche un peu lol.

La période de réflexion aura duré 2 semaines en tout. Donc un mardi, à la pause, je retourne voir Y et je lui demande si la période de réflexion était achevée. Y me fait comprendre que oui, elle a bien réfléchit et ça ne sera pas être possible. Là sur le coup, c'est la douche froide, les questions fusent dans ma tête.

Pourquoi non ? Ne suis-je pas assez intelligent (comme si on mangeait ça) ? Est-ce pendant ces 2 semaines d'observation j'ai fait quelque chose qu'il ne fallait pas ? Est-ce que dans ma vie un jour je vais pouvoir avoir une « go » ?

Autant de questions qui se bousculaient dans mon petit cerveau mais l'homme avait quand même un peu de fierté. Donc sans lui demander pourquoi, j'ai dit « Ok Y pas de soucis, je comprends ».

Pendant les 2 semaines qui ont suivi, je n'étais pas au meilleur de ma forme, ma fierté avait pris un coup ceci d'autant plus que comme j'étais plutôt un bon footballeur, et qu'à côté de cela j'avais de bonnes notes à l'école, il y avait des filles qui m'aimaient bien mais moi je les avais toutes banquées pour Y. J'évitais Y car j'étais mort de honte. Toutefois, je n'avais pas baissé la garde. Je suis allé voir une de ses copines qui m'a conseillé d'insister car soi-disant, les femmes aiment bien qu'on leur court après.

Donc je me suis dit « ok, pas de problème, je vais attendre encore un petit moment, ensuite je reviendrais à la charge. »

Cette fois ci, nous sommes en classe de 3e, Y et moi sommes une fois de plus dans la même classe. Mon râteau de la 4e je l'avais déjà digéré. J'entretenais par la suite de bonnes relations avec elle.

Nous avions même retrouvé notre complicité et par moment Y m'invite chez elle. L'homme est de plus en plus en confiance, l'Homme se dit que Y a fini par changer d'avis.

Donc quelques mois après la rentrée scolaire, je décide de repartir à la charge.

J'interpelle Y et je lui dis à nouveau « Dis-moi j'aimerais savoir si depuis l'année dernière tu avais changé d'avis par rapport à ce dont on avait parlé ».

Cette fois-ci, Y me tape sec « Non ! On ne peut pas sortir ensemble Valère ».

2e douche froide. Mais cette fois ci je ne me dégonfle pas, et je veux savoir pourquoi car j'estime que je suis quand même un beau gosse et une fille ne peut pas me dire non comme ça.

Ma personne, la raison que Y m'a sortie ce jour-là a été une révélation :

« Valère tu sais, je te considère comme un frère pour moi car on se connait depuis fort longtemps maintenant. En plus de cela, tu ne peux pas subvenir à mes besoins ». #friendzone

J'ai pris la peine de partager avec toi cette histoire pour te faire comprendre à quel point il est important pour toi d'AIMER l'ARGENT. Voici six années que j'ai passé à aimer une fille qui au final me barre parce que je n'ai pas d'argent.

Du coup je me dis, si j'avais mis ce temps pour aimer l'argent, honnêtement, même en économisant mon petit argent de beignet, j'aurais eu assez pour m'offrir une glace ou une méchante sortie au restaurant ou encore m'acheter pleins de vêtements pour garder mon swagg*.

**Swagg : mot employé pour parler d'un style vestimentaire décontracté*

Le 2e « Non » était un 2e coup de Massu et cette fois-ci c'était plus violent que le premier. J'ai pris le temps qu'il fallait pour digérer tout cela mais surtout j'ai considérablement commencé à chercher l'argent car j'ai compris que l'amour est un luxe auquel les pauvres n'ont pas droit car on ne mange pas l'amour. Donc si tu es pauvre, ne cherche pas l'amour cherche d'abord ton argent ou bien ton « djèèè » comme mes frères ivoiriens savent si bien le dire : C'est ma vision des choses et je ne l'impose à personne et je ne discute avec personne.

L'histoire avec Y ne s'arrête pas là. Quelques années plus tard, je dépose mes valises en France. L'histoire entre elle et moi est désormais de l'histoire ancienne, nous nous sommes d'ailleurs perdus de vue depuis quelques années au pays lorsque j'y étais encore. Un soir, en scrollant mon fil d'actualité Facebook, je reçois une notification, c'est une demande d'ami (e). Quand je clique dessus, qu'est-ce que je vois : C'est Y qui vient de me demander en ami.

J'accepte en me disant : « Le titre de mbenguiste* c'est quelque chose lol ». Sur le coup Y ne m'envoie pas de message et moi non plus. Quelques jours plus tard, on échange quelques politesses. Jusqu'à ce qu'un ami qu'on avait en commun me dise que Y lui a demandé mon numéro. Je lui dis « ok passe lui mon numéro sans problème ». Y m'écrit sur Whatsapp quelques jours plus tard, on discute un peu de tout et de rien puis un soir, dans une discussion assez banale sur whatsapp, Y me dit :

- BELIAS la solitude veut ma mort.
- La solitude veut ta mort comment ? Une belle fille comme toi peut manquer de gars à Yaoundé ?
- Je te jure BELIAS, je n'ai pas de gars.
- Aka laisse-moi ça Y ne m'embrouille pas.
- Laisse alors comme tu ne me crois pas. Mais dis-moi stp, est ce que tu m'as vraiment yamo** lorsqu'on était au lycée ?
- Ah oui ! Tu étais la première fille pour qui j'avais autant d'affection.
- Sans blague
- Je te jure Y. Mais bon tu m'as barré non, l'Homme a géré une place.

- Ha désolée BELIAS.
- Mais non tu n'as pas à être désolée Y. C'est normal. Est-ce que l'amour c'est la force lol. J'ai compris que j'étais seul dans mon film lol.
- Morte de rire. Mais dis-moi BELIAS, est ce que tu peux encore *me yamo** comme avant ?
- Jamais de la vie lol. C'est fini. Ça c'était avant.

Ensuite Y et moi avons échangé quelques politesses à nouveau et puis c'était silence radio jusqu'à aujourd'hui.

Est-ce que Y m'avait posé cette question en espérant qu'on fasse le love Whatsapp ? Est-ce que c'était juste une question anodine ? Je n'en sais rien mais peu importe le cœur de l'Homme était déjà ailleurs.

1. Lorsqu'on n'a pas d'argent, l'amour s'arrête à l'âge de 18 ans !

Ma personne, L'amour sans argent est inutile. Non je vais le dire autrement, Il n'y a pas d'amour sans argent. Qu'on ne te trompe pas. Surtout chez nous en Afrique. Dans un couple, il y a une réalité qui veut que l'homme puisse subvenir aux besoins de sa femme même si celle-ci travaille.

Lorsque tu es encore au lycée avec ta copine, chacun vit encore chez papa et maman, les parents gèrent tout. Dans ces conditions-là, c'est très facile d'être amoureux car il n'y a pas le stress des factures, du loyer et de la nourriture à payer. Mais en général, passé les 18 ans d'âge, une fois que vous avez décroché le bac, la suite c'est la fac (ou pas) et chacun doit construire son avenir. Voici le scénario le plus courant :

La fille se prend une chambre d'étudiante, désormais elle vit seule. Ses parents prennent en charge une partie des finances au début ensuite, elle doit se débrouiller seule pour payer ses factures d'eau, d'électricité, les cours à la fac

**Me yamo : m'aimer, il s'agit d'une expression typique des camerounais.*

et en plus de cela, elle doit manger se vêtir et être belle pour toi. Si financièrement, tu n'assures pas d'une certaine manière (il n'est pas question de tout prendre en charge chez elle), tu vas être surpris du fait qu'à un moment donné, tout ce que tu dis ou fait l'énerve seulement lol.

Non seulement tu n'as rien, mais à côté de cela, il y a les gars dehors qui ont un peu et qui la drague tous les jours, mais elle les barre. Ces gars lui proposent de payer son loyer ses factures, l'invitent au restaurant mais elle refuse parce qu'elle dit qu'elle t'aime et elle veut que vous construisiez quelque chose ensemble (et encore, là je te parle de filles en voie de disparition parce que je ne connais pas beaucoup de filles qui sont capables de faire autant de sacrifices pour un rieneux*). Si à tout cela, on additionne ses copines toxiques et la pression de sa famille derrière, ma personne vous avez le combo parfait pour voir disparaitre votre relation.

Tu vois qu'à ce moment-là, juste l'amour ne suffit plus, il faut mettre la main dans la poche. Et puis même ta fierté d'homme en prendra en coup. Attention, je ne suis pas en train de dire que toutes les femmes sont vénales et loin de moi cette idée, mais dans un couple, s'il est vrai que l'homme a ses attentes, il est encore plus vrai que la femme elle aussi a ses attentes. Et parmi les attentes des femmes en générale, et des femmes africaines en particulier, il y a ce côté sécurité que toutes les femmes recherchent venant de leur Homme. A commencer par la sécurité financière.

Donc ma personne, si tu es pauvre cherche d'abord ton argent et l'amour suivra.

**Rieneux : Néologisme pour désigner quelqu'un qui n'a rien, qui est pauvre*

2. « Il Fait Quoi Dans La vie ? »

« Il fait quoi dans la vie » est une phrase que les femmes connaissent très bien. « Il fait quoi dans la vie ? » c'est la première question que les parents posent à leur fille lorsque cette dernière vient leur faire comprendre qu'elle a un copain. En général dans mon pays au Cameroun ça se passe de la manière suivante :

- Ma fille, on m'a dit qu'on t'a vu quelque part avec un gars bras dessus bras dessous. De qui s'agit-il ? (En général c'est toujours « on » qui leur a dit)
- C'est mon petit ami maman.
- C'est ton petit ami ? humm ok ma fille. Et il fait quoi dans la vie ?

C'est à ce moment que ça passe où ça casse. En fait derrière la question « Il fait quoi dans la vie » se cache 3 autres questions que les parents se posent :

1ère question : Est-ce que le gars gagne/gagnera suffisamment bien sa vie pour pouvoir payer la dote ?

2e question : Est-ce que le gars gagne/gagnera suffisamment bien sa vie pour bien s'occuper de leur fille ?

3e question : Est-ce que le gars gagne/gagnera suffisamment bien sa vie pour permettre aux parents d'aller se bomber le torse auprès de la famille et des copines en disant « ma fille est avec un homme valable ».

Tu vois, à aucun moment ici il n'a été question d'amour ou de quoi que ce soit. Parce qu'en fait chaque parent veut le meilleur pour son enfant et chaque parent est bien conscient du fait que pour être épanouis dans son ménage il faut une chose : l'Argent.

Loin de moi l'idée de te dire que l'argent est plus important que l'amour, mais juste pour te faire comprendre que, ce n'est pas parce que l'amour est important que l'argent cesse de l'être. Chaque chose a son utilité.

Pour que tu comprennes mieux, j'aimerais te poser une petite question : entre ton cerveau et ton cœur quel est l'organe le plus important ? Tu conviendras avec moi que l'un ne peut fonctionner sans l'autre car chacun a son utilité. Il en est de même pour l'amour et l'argent, chacun d'eux à son utilité dans un contexte bien précis. Je sais que l'amour est la plus grande force qui fait tourner le monde, mais nous vivons dans un monde dans lequel le moyen d'échange de biens et services n'est pas l'amour mais l'argent.

Imaginons que la famille de ta copine te dise que pour prendre leur fille en mariage il faut au préalable payer la dote. Et toi, tout ce que tu trouves à leur dire c'est « Vous savez que j'aime beaucoup votre fille ».

Qu'est-ce que tu veux que la belle-famille foute avec ton amour ?

L'amour n'est pas qu'une question de sentiment mais c'est aussi une question de **responsabilité**.

En effet aimer sa conjointe c'est aussi prendre la responsabilité de contribuer à son épanouissement. Et pour cela, chaque homme, qui de plus, est un homme africain, a le devoir de prendre sur lui de payer la dote pour prendre sa femme en mariage afin d'éviter un quelconque mécontentement et déshonneur de la part de la belle-famille mais aussi et surtout pour que sa femme soit davantage fière de lui.

3. Chaque femme doit chercher son argent

Plus haut j'ai beaucoup tiré sur les hommes, maintenant il est temps de rééquilibrer un peu les choses. Lorsqu'il s'agit de chercher l'argent, il y a malheureusement encore des femmes qui pensent qu'elles sont venues sur Terre pour se faire entretenir. « Shame on you. » Honnêtement, moi j'ai du mal à accepter le fait qu'au 21e siècle, une femme qui a ses 2 mains et ses 2 jambes décide de n'être qu'une femme au foyer.

Je sais, décider de consacrer son temps et son énergie à s'occuper de sa famille, d'offrir une bonne éducation à ses enfants c'est un boulot qui n'a pas de prix. Force à vous. Mais personne n'a jamais dit qu'élever des enfants était incompatible avec le fait de trouver une source de revenu. Et aujourd'hui avec internet même à partir de sa maison, une femme peut monter un business en ligne et gagner de l'argent.

Je reste conscient du fait qu'il y a des régions dans lesquelles les femmes sont étouffées, des régions dans lesquelles le système empêche volontairement la femme de créer ses propres business et de devenir autonome financièrement. Mais ça, ce sont des exceptions. Donc toi qui lis ce livre, tu ne peux pas prendre cela comme excuse. Parce que je sais qu'il y en a qui ont la mauvaise habitude de vouloir toujours chercher une exception pour justifier leurs fainéantises. Cela dit, avant de décider de n'avoir pour seul emploi « femme au foyer » réfléchis bien. Parce qu'un jour tes enfants que tu élèves avec autant d'amour et d'affection partiront de la maison. **Qu'est-ce qu'il adviendra de toi ?**

Par ailleurs, chaque femme avant d'être la femme de monsieur X ou Y, est d'abord une personne et je pense que personne ne devrait dépendre financièrement d'une autre personne. Donc avant même que ton mari ne prenne soin de toi, toi tu devrais arriver à prendre soin de toi. Tu sais, tu auras beau être la plus belle femme du monde, peu importe la quantité d'amour que ton homme peut avoir pour toi, si financièrement tu dépends uniquement de lui, que tu le veuilles ou pas, un jour ce dernier va te manquer de respect. Donc pour éviter ce genre de désagrément, FEMME cherche aussi ton djèèè.

Ne soit pas ce genre de femme qui lorsque le gaz finit, elle attend que son mari donne l'argent, lorsque l'enfant a un peu de fièvre, elle attend que le mari rentre donner l'argent pour acheter les médicaments, même lorsqu'il y a un deuil dans sa propre famille, il faut encore attendre que monsieur donne l'argent pour contribuer pour le deuil.

Franchement est ce que c'est vraiment ce que tu veux ?

J'ai une amie qui vit un calvaire dans son foyer avec son époux. Elle me dit chaque jour « Valère je te promets que la seule chose qui m'empêche de quitter mon foyer c'est le manque d'argent. Sinon il y a longtemps que je serais partie de cette maison. » Est-ce que c'est à cela que tu souhaites que ta vie ressemble ?

Il y'a une GRANDE différence entre être une femme seule, pauvre et être une femme seule dans son véhicule climatisé. D'un côté tu pleures sous le soleil et tu n'as même pas de quoi essuyer tes larmes ou de quoi acheter de l'eau pour boire. De l'autre côté tu pleures mais bon, personne ne te voit car tu as tes serviettes parfumées pour essuyer tes larmes tranquillement.

Honnêtement meuf*, de toi à moi, tes parents t'ont envoyé à l'école pour faire les études, tu as eu ton bac, ton master pour ensuite décider de vivre aux crochets d'un homme ? Qu'est ce qui n'a pas marché chez toi ? Si c'est cela que tu voulais faire, il fallait arrêter les études une fois après avoir appris à lire et à écrire.

Très honnêtement je pense que les femmes qui ne veulent pas se trouver une source de revenu soi-disant qu'elles veulent s'occuper de leurs enfants ce sont des femmes paresseuses et fainéantes. Je dis cela de manière crue, et si cela ne te plait pas, c'est pareil.

Bon ok, imaginons même le meilleur des scénarios possibles. Tu te mets avec un homme, financièrement pénard, il gère tout à la maison. Jusqu'ici tout va bien, mais un beau matin ton mari que tu aimais et qui t'aimait tant décède…

Tu te retrouves seule avec 3 enfants en bas âge à ta charge sans boulot tu fais quoi ?

Je suis certain qu'à ce moment-là, tu trouveras la force de te battre pour mettre le pain sur la table pour tes enfants. Ceci démontre que si une femme décide de

ne pas travailler soi-disant pour s’occuper de ses enfants, c’est une fausse excuse.

Et puis, quel est l’exemple que tu souhaiterais donner à tes filles ? L’image d’une mère toujours à la maison à tendre la main et à tout attendre d’un homme ou celle d’une femme qui se bat pour avoir sa propre indépendance ?

4. « Dans les réunions de famille, on n’écoute que celui qui a l’argent »

Il y a quelques années, pendant les obsèques de mon père, j’ai été interpellé par une scène assez surprenante. Je ne sais pas comment ça se passe dans ton pays mais chez nous au Cameroun, lorsqu’il y a un décès, la première chose qu’on fait, c’est d’annoncer la funeste nouvelle aux membres de la famille. Ensuite il y a une réunion de famille durant laquelle on établit un programme pour le déroulement des obsèques. A ton avis quel était l’élément le plus déterminant pour la bonne tenue des obsèques de mon père pendant cette réunion ? Une fois de plus c’était l’argent.

Tout ce qui pouvait être décidé était toujours décidé en fonction de la quantité d’argent qui pouvait être mobilisée pour le deuil. De la durée que devait mettre le corps à la morgue à l’achat du cercueil en passant par la collation et le transport de la dépouille jusqu’au lieu de l’enterrement.

Une fois la réunion post-mortem achevée, il fallait ensuite appeler certains membres de la famille pour qu’ils valident le programme qui avait été mis en place. A ton avis lesquels est ce qu’on a appelé en premier ? Il va de soi qu’il s’agissait de mes tantes et oncles les plus généreux. Pour les autres dont on savait le pouvoir financier faible, on les tenait juste informés et ils devaient se plier à ce qui avait été décidé par les principaux créanciers des obsèques.

Par ailleurs, pendant les obsèques de mon père, le jour de la veillée, j'avais remarqué que ce sont toujours

- Les mêmes qu'on envoyait acheter les bières pour les autres,
- Les mêmes qu'on commissionnait pour aller fendre le bois pour chauffer l'eau du café,
- Les mêmes qu'on appelait lorsqu'il fallait décharger les voitures des courses pour préparer la nourriture qui devait servir pour recevoir les gens du deuil.



5. Pourquoi est-ce que les noirs sont tant victimes d'injustices ?

La réponse est simple : Parce que les noirs n'ont pas le pouvoir économique. Pas besoin de chercher de midi à 14h.

Tant que la communauté noire ne sera pas suffisamment puissante économiquement, on nous manquera sans cesse de respect et nous ne pourrons rien y faire à part venir nous plaindre une fois de plus sur Facebook, Facebook qui appartient encore aux mêmes personnes qui pourront ensuite utiliser nos informations pour mieux nous dominer.

Et comme le dit Nioussere OMOTUNDE « tant que les noirs ne feront pas éclater leur volonté de puissance, nous serons toujours assujettis ». Cette affirmation trouve tout son sens lorsqu'on regarde les faits. Que les Noirs soient en majorité ou en minorité quelque part, il se font toujours dominer. Tout ça parce que les noirs ne veulent pas affirmer leur volonté de puissance.

Nous vivons dans un monde bipolaire soit tu es le dominant, soit tu es le dominé. Et dans ce monde toi et moi savons tous très bien qui est le dominant et qui est le dominé. Pas moyen d'être entre les deux. Si devenir puissant économiquement ne t'intéresse pas, désolé mais tu viens de perdre ton temps à lire un livre qui ne te concerne pas. Et la chose la plus intelligente que tu puisses faire, c'est de fermer ce livre et de le donner à quelqu'un qui veut *peser dans le game*.*

Prenons l'exemple des chinois, avant, lorsqu'on nous enseignait les cours d'histoire, on m'a appris que les humains étaient repartis en 4 races : les noirs, les blancs, le rouges et les jaunes.

Les jaunes ici sont en majorité représentés par les chinois. Maintenant ma question : est-ce que tu as un jour encore entendu parler des « jaunes » pour désigner le peuple chinois ? Non !

**peser dans le game : devenir influent*

Pourquoi ? Parce que les chinois se sont donné les moyens de devenir très puissants économiquement et ne permettent plus qu'on les stigmatise n'importe comment. C'est comme cela qu'on se fait respecter, en devenant puissant et non en venant se plaindre chaque fois.

Il faut que la communauté noire comprenne qu'elle n'a pas besoin d'être aimée des autres, ce qu'il faut c'est qu'on nous respecte mais le respect ne se donne pas il s'arrache par les réalisations.

En 2019, une marque de vêtement très prisée par la communauté noire s'est jouée d'une publicité raciste pour créer un bad buzz*. La publicité en question mettait en avant un petit garçon noir portant un t-shirt sur lequel était marqué « coolest monkey in the jungle » qui se traduit en français par : « Je suis le singe le plus cool de la jungle ». Suite à cette publicité, les noirs se sont une fois de plus offusqués, il y a eu des casses dans les magasins de la marque. Les noirs ont lancé une campagne de boycott de la marque, la marque a présenté ses excuses publiques et le t-shirt a été retiré des rayons. Quelques jours plus tard, les mêmes noirs ont recommencé à se rendre dans ces mêmes magasins comme d'habitude pour acheter les mêmes vêtements. Pourquoi à ton avis ? Parce que les noirs n'ont pas d'autres alternatives.

C'est bien beau de se plaindre du fait que la marque est raciste et de vouloir la boycotter. Mais si à côté, les noirs ne créent pas leurs propres lignes de vêtements à l'échelle mondiale, c'est clair qu'on continuera d'aller dépenser notre argent chez les mêmes personnes pour leur donner davantage le pouvoir pour mieux nous dominer.

Je vais aller plus loin. Il fut un temps aux Etat-Unis, lorsqu'un blanc arrivait dans un autobus, les noirs devaient céder leurs places aux blancs. Face à cela, **Martin Luther King** , ex-pasteur noir américain, du haut de ses 26 ans, avait donc décidé de lancer un boycott de la compagnie d'autobus en question. Cette forme

d'action non-violente inspirée de **Gandhi** était une première dans l'histoire des États-Unis et de l'Occident en général.

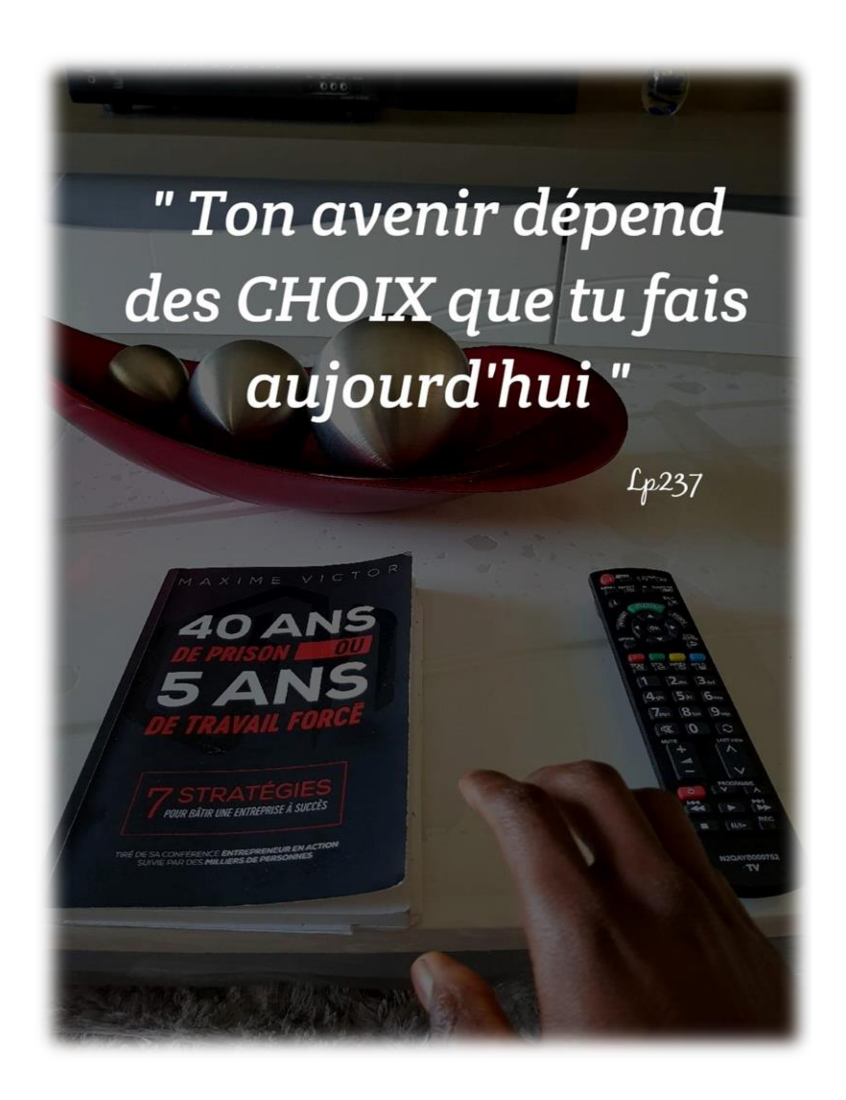
Suite à cela, les noirs de Montgomery avaient choisi jour après jour de marcher plutôt que de prendre l'autobus. Cette campagne a duré plus d'un an. Privée de recettes, la compagnie de bus en question s'était résolue à rendre les armes et à mettre fin à la ségrégation dans ses autobus. Maintenant j'ai une question.

Pourquoi les Noirs n'ont pas décidé de construire eux-mêmes leurs propres autobus ? Pourquoi avoir passé toute une année à attendre que l'autre nous autorise à monter dans leurs bus au lieu de construire le nôtre ?

Là est tout le nœud du problème dans notre communauté. On attend tout le temps que notre salut vienne de quelqu'un d'autre. Honnêtement, à quoi ça servait d'être à 80% de noirs dans un bus appartenant à aux qui ne voulaient des noirs ? Problème = opportunité de business malheureusement, beaucoup de noirs continuent de s'enfermer dans le culte des pleurs et des lamentations comme si le monde en avait quelque chose à cirer.

Partie VI

Pourquoi certains gagnent beaucoup plus d'argent que d'autres ?



« Personne ne choisit de vivre dans la pauvreté, mais ce sont nos choix qui nous conduisent vers la pauvreté »

MJ Demarco

1. La vision

La raison pour laquelle certaines personnes gagnent énormément d'argent tandis que d'autres n'en gagneront jamais : C'est à cause de leur vision.

La plupart des gens demeurent pauvres parce qu'ils voient petits : petite maison, petit salaire, petite voiture, petite famille, petit business. Donc ils agissent petits et gagnent petit : **La vie ne te donnera que ce que tu crois mériter.**

Prenons le cas des conducteurs de moto en Afrique (*encore appelé bensikineurs au Cameroun)*, si tu poses la question à 10 bensikineurs « pourquoi fais-tu de la moto ? » 9 sur les 10 te diront qu'ils font ce métier juste pour avoir de quoi manger. Dans le meilleur des cas certains te diront que c'est pour prendre soin de leurs « petites » famille.

Seul 1 sur les 10 te dira qu'il a une grande vision derrière son métier de moto-taximan (comme je l'ai déjà dit plus haut, il n'y a pas de sots métiers, il n'y a que de sottes gens). Celle d'utiliser l'argent qu'il aura gagné grâce à sa moto pour l'investir dans l'achat d'une 2e puis d'une 3e ensuite dans un garage de moto et pourquoi pas créer plus tard sa propre boutique de moto et même sa propre marque de moto pour la commercialiser dans le monde entier…Très peu sont les chauffeurs de moto avec un tel rêve alors que rêver grand ça coute 0 fcfa.

« Je veux juste gagner un peu d'argent »

Récemment encore je discutais avec une amie sur un projet sur lequel je souhaite qu'on travaille ensemble. Et ce qu'elle me dit c'est : « Ton projet m'a l'air très intéressant donc si ça peut me permettre de gagner un peu d'argent moi je suis partante ». Pourquoi « Un peu ? » pourquoi pas « beaucoup d'argent ? ». Malheureusement nombreux sont ceux qui ont ce raisonnement lorsqu'il s'agit d'argent. Et en voulant gagner « un peu ils ne gagnent rien du tout car demande à Dieu le ciel et tu atteindras les nuages ». De toi à moi, qu'est-ce que ça te coute de te dire que tu souhaites gagner au moins 1 million par an avec ton business ? Saches que nos pensées deviennent nos paroles, nos paroles deviennent nos actes, nos actes deviennent nos habitudes, nos habitudes

forgent notre caractère et notre caractère détermine notre destinée. Donc tu as le choix entre des pensées de richesse et des pensées de pauvreté pourquoi se limiter à choisir de penser comme un pauvre alors que ça ne te coute absolument rien ?

Je vais en profiter pour te raconter l'histoire de 2 amis vendeurs d'arachides afin que tu comprennes à quel point la vision détermine ta destinée.

C'est l'histoire de 2 amis Ouédraogo et Oumar, 2 vendeurs d'arachides au marché de Nabiyaaré au Burkina-Faso.

Ouédraogo considérait son commerce comme une petite activité pour pouvoir subvenir à ses besoins physiologiques. C'est-à-dire se nourrir, se vêtir, s'occuper de sa petite famille et basta. Bilan des courses, Ouédraogo ne cherchait pas à réinvestir ses bénéfices pour faire grandir son commerce.

Quand il gagnait un peu plus que prévu, il utilisait le surplus pour se faire plaisir et faire plaisir à sa petite famille avec des sorties restau le week-end, des vêtements, des gadgets électroniques… Et la semaine d'après, Ouédraogo retournait au marché travailler dur sans perspective d'avenir.

Oumar à l'inverse avait une tout autre vision. Il se voyait comme le futur plus grand distributeur d'arachides de tout le Burkina. Donc la gestion de son commerce était très différente. Lorsqu'il n'était pas sur le marché en train de vendre ses arachides, il se formait, se documentait sur plusieurs domaines tels que l'éducation financière, l'entreprenariat, le marketing, le développement personnel. Il n'hésitait pas à se payer des conférences pour agrandir son réseau et rencontrer des entrepreneurs inspirants qui le challengeaient quotidiennement.

Oumar réinvestissait tous les bénéfices générés par son petit commerce pour faire grossir son chiffre d'affaire. En seulement 5 ans, Oumar a fini par devenir l'un des distributeurs d'arachides les plus influents du Burkina-Faso. Ouédraogo à l'inverse, est resté le petit commerçant du coin du marché bataillant de plus en plus dur avec pour joindre les 2 bouts.

Moralité : Petite vision, petites actions donc petite vie. Grande vision, grandes actions, grande vie. Donc ma personne travaille sur ta vision. Et peu importe le business dans lequel tu te lances, sache que tu peux devenir millionnaire dans ce domaine là si tu t'y prends de la bonne manière. Mais le point de départ sera encore et toujours ta vision car ton esprit t'amène où il se trouve.

2. Le Désir, le savoir et l'action :

Le désir

Cela peut te paraître bizarre, mais après une petite analyse, je me suis rendu compte que l'autre raison pour laquelle beaucoup ne deviendront jamais riches, c'est tout simplement parce qu'ils n'ont jamais désiré devenir riches. Le désir ici est à distinguer de la simple volonté ou du souhait parce que le désir est beaucoup plus fort que la volonté. Napoléon Hill l'illustre très bien dans son livre intitulé « Réfléchissez et devenez riche » à travers l'histoire qui suit :

« Vaincre ou mourir »

Il *y a bien longtemps, un grand guerrier se vit forcé de prendre une décision pour assurer la victoire de son camp sur le champ de bataille. Il était sur le point d'envoyer ses armées contre un ennemi puissant qui possédait une armée plus forte numériquement que les siennes.*

Il fit monter ses soldats à bord de bateaux et navigua vers le pays de l'ennemi. Il fit débarquer hommes et armes, puis donna l'ordre de mettre le feu aux embarcations. S'adressant à ses soldats avant la première bataille, il leur dit :

« Vous voyez nos bateaux qui s'envolent en fumée ? Cela signifie que nous ne pourrons quitter ces rivages vivants que si nous gagnons la bataille ! Nous n'avons plus le choix : il nous faut vaincre ou mourir ! » Ils remportèrent la victoire.

***Moralité :** Celui qui veut réussir, dans n'importe quelle entreprise, doit être prêt à faire brûler ses bateaux afin d'éviter de battre en retraite. C'est le seul moyen pour maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner, qui est la clé du succès.*

Lorsqu'il s'agit d'enrichissement, beaucoup se contentent juste de dire avec la bouche, « je souhaite devenir riche ». Pour devenir riche, il faut le désirer comme si ta vie en dépendait car la richesse est capricieuse. Il faut savoir la courtiser pour qu'elle daigne venir à toi. Ça fait bientôt 2 ans que je me suis mis à étudier la vie des personnes qui ont marqué notre monde par leurs accomplissements, et s'il y a bien une chose que ces derniers ont en commun, c'est qu'à un moment donné de leur vie, ils ont dû tout plaquer pour se lancer corps et âme dans ce en quoi ils croyaient vraiment.

De KADJI DEFOSSO à Marc ZUCKERBERG en passant par Victor FOTSO. Tous ces Hommes avaient le désir ardent de s'en sortir dans la vie. Ils n'avaient aucune autre issue que de s'en sortir. Ils se sont donc engagés à 200%. Cela dit, si tu souhaites augmenter tes chances de devenir riche un jour, il faut au préalable que sois obsédé par l'idée de devenir riche. Maintenant, si jusqu'ici devenir riche n'a été qu'un souhait, tu dois sans doute être en train de te poser la question de savoir comment faire pour passer du simple souhait de devenir riche au désir de devenir riche.

Pour cela, tu dois **OBLIGATOIREMENT** respecter les règles suivantes :

☑ **Trouve un pourquoi suffisamment fort.**

Pourquoi est-ce que tu souhaites devenir Riche ?

Sache que c'est ton pourquoi qui va te donner la force de continuer à te battre lorsque les choses deviendront compliquées ou lorsque tu auras l'impression que le monde se lie contre toi pour t'empêcher d'avancer. C'est à ce moment-là, qu'il faudra que tu te rappelles pourquoi est-ce que tu veux devenir riche.

☑ **Définis de manière précise ce que le mot « riche » veut dire pour toi.**

Une manière très efficace de le faire c'est de t'exercer à l'écrire sur un bout de papier. Cet exercice est très pratique parce que ça va t'aider à clarifier ton objectif car il est impossible d'écrire quelque chose tant que ceci n'est pas suffisamment clair dans ton esprit. La plupart des gens te diront « je veux avoir beaucoup d'argent ». Il n'y a rien de plus flou que le mot « beaucoup ».

Ton esprit pense en image, donc quand tu lui dis beaucoup, il part dans tous les sens. Ce qu'il faut, c'est que tu lui dises de manière précise ce à quoi il doit penser. Exemple d'objectif clair : je veux posséder 1 million dans mon compte bancaire. Tu vois, une fois que tu as dit 1 millions, ton cerveau s'est tout de suite représenté 1 millions dans ta tête.

☑ **Exerce-toi à revoir ton objectif chaque jour et cela aussi longtemps qu'il faudra afin que ton esprit puisse bien l'implémenter.**

☑ **Précise une date à laquelle tu souhaites obtenir la somme d'argent en question.**

Le fait de te fixer une échéance permet à ton cerveau de se mettre en route pour trouver le chemin le plus rapide pour atteindre l'objectif fixé. C'est un peu comme quand tu as un examen à passer. Tant que la date de l'examen n'a pas été arrêté par l'administration, c'est la détente, il n'y a pas de pression. Mais dès lors que l'administration fixe une date, le stress monte et là, tu ne travailles plus de la même manière.

☑ **Définis immédiatement un plan pour atteindre ton objectif et passe immédiatement à l'action.**

Pourquoi faut-il passer immédiatement à l'action ? Pour la simple raison que si tu commences à trop réfléchir tu te mettras à analyser et à force d'analyser tu vas devenir paralysé. Peu importe si ton premier plan est une catastrophe, ce n'est pas grave le but c'est juste d'entrainer ton cerveau à passer à l'action. Car sans actions, rien ne sera possible. Par ailleurs, lorsqu'il s'agit d'aspirer à devenir riche, il est une chose de le désirer, mais il en est une autre de savoir comment s'y prendre.

Savoir comment devenir riche

Parmi ceux qui ont le désir de devenir riche, il y'en a qui ne deviendront jamais riche parce qu'ils ne savent pas comment s'y prendre. Cela dit, le secret pour prospérer financièrement, ce sera de s'éduquer financièrement. Ma personne pour chaque problème donné dans la vie, il faut un certain type d'intelligence pour pouvoir le résoudre.

J'en veux pour preuve, lorsque tu es malade, tu vas voir le médecin parce que c'est une personne (lambda) qui a fait des études pour développer son intelligence médicale. Lorsque ton véhicule tombe en panne, tu l'amènes chez un mécanicien car ce dernier a une bonne intelligence mécanique. Il en est de même lorsqu'il s'agit des problèmes d'argent. Si tu souhaites résoudre tes

problèmes pécuniers et flirter ainsi avec la prospérité financière, il va falloir que tu développes ton intelligence financière.

Je sais lorsqu'il s'agit d'argent, la plupart des gens ont tendance à penser que si on leur donnait beaucoup plus d'argent, cela suffirait pour résoudre tous leurs problèmes d'argent alors qu'il n'en est rien.

Celui qui a 10.000 fcfa a des problèmes de 15.000 fcfa, celui qui a 15.000 fcfa aura des problèmes de 25.000 fcfa et celui qui en a 100.000 aura les problèmes de 150.000 fcfa et ainsi de suite. Donc si tu as une mauvaise discipline financière, on aura beau te donner tout l'argent du monde, cet argent ne suffira pas pour venir à bout de tous tes problèmes car tu vas te comporter comme un ballon percé. Est-ce que tu as déjà essayé de gonfler un ballon percé ? Tu mets de l'air d'un côté, et l'air ressort de l'autre côté. Celui qui n'a pas de discipline financière et qui cherche l'argent se comporte exactement de la même manière.

Cela dit, pour développer ton intelligence financière, il va falloir que tu prennes le temps d'apprendre auprès de ceux qui sont financièrement plus intelligents que toi car tu sais ce qu'on dit : « on apprend à devenir riche auprès des riches ». Comment apprendre aux côtés d'un riche ?

Aujourd'hui internet nous a tellement facilité les choses. Tu peux les suivre sur les réseaux sociaux, tu peux lire leurs livres et tu peux également assister à leurs conférences. Voilà autant de moyens qui te permettront d'interagir avec les personnes riches et donc de profiter de leurs expériences. Plus haut j'ai parlé de livres, cela dit, je ne saurais achever l'écriture de ce livre sans partager avec toi 3 livres que tu devras absolument lire une fois que tu en auras fini avec celui-ci :

- ✓ **La chèvre de ma mère** de Ricardo KANIAMA
- ✓ **L'Autoroute du millionnaire** de MJ DEMARCO

- ✓ **<u>Père riche père pauvre</u>** de Robert KIYOSAKI. Tous disponibles sur argenlivre.com rubrique « boutique » ou en contactant le ***+33.7.56.95.31.62 via WhatsApp.***

Je pourrais t'en citer beaucoup d'autres mais je pense qu'avec les livres cités, tu as la crème de la crème. Je les ai moi-même tous lus et relus, et je dois t'avouer que ce sont des livres qui ont hautement contribués à me permettre d'atteindre le niveau d'intelligence financière que j'ai aujourd'hui.

Bon ! Trêve de bavardage, maintenant je vais partager avec toi, 3 choses que tu devras absolument savoir si jamais tu souhaites devenir riche.

Le rêve et l'objectif.

Il faut avoir un rêve et un objectif financier bien déterminés. Il ne suffit pas d'avoir le désir de devenir riche pour le devenir. Il faut qu'en plus du désir, que ce désir soit un rêve et il faut que de ce rêve, tu aboutisses à un objectif financier bien déterminé. Lorsqu'il s'agit de rêver, tout le monde a un rêve. Mais pourquoi malgré le rêve de chacun d'entre nous, il y en a quand même qui restent pauvres. La raison est toute simple. Beaucoup de ceux qui restent pauvres ont un rêve par défaut, un rêve qui n'est pas d'eux-mêmes mais qui leur a été inculqué par leurs parents.

Ce rêve est celui qu'on leur a inculqué en leurs disant « Allez à l'école ». Derrière « va à l'école », il y a toute une idéologie qui est liée au fait qu'en allant à l'école, tu deviendras un employé. Maintenant si tu souhaites devenir riche, il va falloir que tu changes de rêve et cela demande tout un processus que je ne développerai pas dans ce livre mais dans une formation ultérieure.

Toi

La chose la plus importante à noter ici c'est que : en chacun de nous, il y a un pouvoir qui peut nous permettre de devenir riche car personne n'est né pour demeurer pauvre. Ça c'est la grande découverte de Napoléon Hill. Ce pouvoir-là est en chacun de nous mais seulement, on ne nous a pas montré comment l'utiliser. Ce pouvoir là si tu l'utilises dans un sens, il te permettra de prospérer dans ta vie. Par contre, si tu l'utilises dans le sens contraire, ce même pouvoir t'entraine vers une vie de misère.

Malheureusement à cause de l'ignorance, beaucoup d'entre nous utilisent ce pouvoir dans le sens contraire raison pour laquelle beaucoup restent des esclaves économiques. L'un des aspects les plus importants de ce pouvoir, c'est le pouvoir de choisir. La vérité c'est que personne ne souhaite mener une vie de pauvreté. Mais ce sont les choix qu'on fait au quotidien qui nous conduisent vers soit la pauvreté ou soit la richesse.

J'en veux pour preuve, l'argent que tu as déboursé pour acquérir ce livre, tu avais le choix de l'utiliser pour aller t'amuser par exemple, mais tu as fait l'excellent choix de te procurer ce bijou de livre pour développer ton intelligence financière et donc d'augmenter tes chances de devenir riche.

Sache que, le niveau de vie que tu as aujourd'hui, résulte des résultats d'une multitude de petits choix que tu as fait par le passé.

Ces petits choix effectués au quotidien et maintes fois répétés se sont transformés en habitudes et ces mêmes habitudes vont conditionner ton futur.

Pour savoir si les choix que tu fais au quotidien sont bons ou mauvais, arrête-toi 2 secondes et pose toi la question suivante : où est-ce que je serais dans 10 ans si je continue à me comporter comme je me comporte aujourd'hui ?

Je développerai plus en détails cet aspect dans mon prochain livre « Les pauvres sont égoïstes ».

Le business

Un business, c'est tout simplement un service ou un produit que tu échanges contre de l'argent. Lorsqu'il s'agit de business, il y a des business dans lesquels il est très compliqué de s'enrichir. Il s'agit de business dépourvus de levier d'enrichissement, ce sont des business à éviter. Donc ce que tu dois faire, c'est prendre le temps d'étudier les business afin d'identifier les business pouvant te rendre riche.

Exemple de business dont le levier d'enrichissement est faible : le salariat. C'est d'ailleurs ce qui explique le fait qu'un professeur d'université soit très souvent plus pauvre qu'un footballeur professionnel. Un professeur d'université, bien que le travail qu'il fournit soit très noble, le nombre de personnes pouvant bénéficier de ses enseignements étant limité, ce dernier ne pourra gagner qu'une somme d'argent limité car c'est avec les frais d'inscription qu'on va également payer l'enseignant. Par contre, le footballeur professionnel, bénéficie de leviers d'enrichissement hyper puissants que sont les médias. Grâce aux médias, un footballeur peut avoir de l'impact sur des milliards de personnes à travers le monde. Et puisqu'il fait gagner énormément d'argent aux sponsors et aux clubs en jouant au foot, il en gagne également beaucoup.

Donc avant de te lancer dans un business, il faudra au préalable chercher à identifier si le business en question possède un effet de levier. S'il n'existe pas, tu auras beau travailler dur pendant des années, tu ne deviendras jamais riche. Voilà pourquoi Napoléon Hill a intitulé son livre « Réfléchissez et devenez riche » et non « Travaillez dur et devenez riche ».

Tu auras bien compris ici que la clé pour **devenir riche** c'est la connaissance. Et pour l'acquérir tu peux apprendre en autodidacte en lisant et en te formant. Toutefois avoir le désir de devenir riche c'est bien, savoir ce qu'il faut faire pour devenir riche c'est encore mieux. Cependant pour devenir riche, il faudra en plus passer à l'action.

L’Action

J’ai pour habitude de dire que le plus beau discours du monde ne servira à rien si derrière il n’y a pas d’action. Pas d’action, pas de résultats. Or lorsqu’il s’agit d’action, très souvent la plupart des gens ne passent pas à l’action parce qu’ils manquent de confiance en eux-mêmes. Ils attendent d’avoir suffisamment confiance en eux-mêmes avant de se lancer. Pour que tu comprennes comment fonctionne la confiance en soi, reste bien attentif à ce qui va suivre.

Le Spectacle du lycée Maurice Genevoix.

Nous Sommes en 2015, je suis élève en terminale S (Scientifique) au lycée de Maurice Genevoix à Marignane. Une des particularités de ce lycée, c’est qu’à la fin de chaque année scolaire, était organisé un spectacle, pendant lequel les élèves réalisaient des prestations artistiques. Et qui dit spectacle, dit forcément impresario.

A ce spectacle, il y avait en général un peu plus de 300 spectateurs. Élèves et parents d'élèves y compris. Donc autant te dire que prendre le micro devant une telle audience n'est pas toujours chose aisée. Surtout lorsqu'on sait que la peur de prendre la parole en public est l'une des plus grandes peurs de l’Homme derrière la peur de mourir.

Il se trouve que cette année-là, le lycée cherchait justement un 2e impresario. J'ai eu vent de cela et je me suis aussi rendu compte que beaucoup voulaient bien le faire mais n'osaient pas par peur ou bien par manque de confiance en eux-mêmes.

Est-ce que moi aussi j'avais peur de le faire ? Oui j’avais peur. Est-ce que je doutais de mes capacités à assumer ce rôle ? Oui je doutais. J'étais bien conscient du challenge que cela représentait de me prêter au rôle d'impresario. Mais bon, je savais qu'avoir le trac faisait partie du jeu et je me suis dit que malgré ce trac, **je le ferai quand même !**

Pendant un peu plus d'une semaine j'ai cogité sur comment est-ce que j'irai

voir le CPE Monsieur GUERRA, (un monsieur pour qui j'ai un profond respect et surtout beaucoup d'admiration) pour lui dire que si personne n'avait voulu jouer ce rôle, moi j'aimerais bien le faire. Etrangement, plus je réfléchissais, plus la peur me gagnait et me paralysait.

Puis un matin, en scrollant mon fil d'actualité Facebook, je suis tombé sur une citation qui disait : " le remède de la peur, c'est l'ACTION".

Cette phrase a sonné dans ma tête un véritable coup de tonnerre. C'était exactement ce dont j'avais besoin. Comme quoi, être abonné à de bonnes pages Facebook a parfois du bon. Ce même jour, pendant la pause du midi, j'ai aperçu M GUERRA au loin et je me suis dit « Allé Valère on y va. Il ne va pas te manger. Et puis même s'il refuse, tu auras quand même eu le mérite d'avoir essayé ». C'est ainsi que sans même me poser de questions, je me suis dirigé vers monsieur GUERRA, avec la boule au ventre (va savoir pourquoi) et je lui ai dit " bonjour monsieur, je veux bien faire l'impresario pour le spectacle du lycée ». Et devine ce qu'il m'a répondu ?

" Super ça tombe bien Valère, on en recherchait 1 depuis ". Ensuite il m'a donné les modalités.

Permets-moi de faire une petite parenthèse ma personne. Après la validation de M. GUERRA, je suis allé retrouver une de mes aînées, une camerounaise comme moi, et lorsque je lui ai dit que c'était moi qui serai le 2e impresario au spectacle du lycée, elle m'a dit toute étonnée :

- Toi avec ton accent de Camerounais là tu vas présenter le spectacle ?

Avec fierté je lui ai répondu

- Tu ignores quoi ? C'est même mon accent-là qui est top et qu'ils vont yamo.

Je dois t'avouer que sa remarque m'a doucement fait sourire. Mais ça prouvait bien qu'il y en avait encore qui avaient gardé ce complexe lié à leur différence d'accent vis-à-vis des français alors qu'il n'y a aucune honte à cela.

Enfin bref… Après avoir discuté avec monsieur GUERRA, j'ai senti un poids en moins sur mes épaules. Je me suis senti léger et en plus de cela, ça m'a permis d'avoir un peu plus de confiance en moi-même.

Ça c'était fait, maintenant il fallait assurer pour le spectacle. Le jour J, j'ai préparé mon speech comme il se devait. A quelques minutes du spectacle, derrière le rideau, je voyais la salle pleine et je me suis dit "Valère, dans quoi est-ce que tu t'es encore fourré ? «. Mais bon le vin était servi, il fallait le boire. Plus moyen de faire marche arrière. Ensuite vint le moment où les rideaux tombent, je suis là, seul sur la scène, devant plus de 300 personnes, les yeux rivés sur moi, qui n'attendent qu'une seule chose, que je les enjaille. Pendant quelques secondes, je sens le rythme de mon cœur s'accélérer, j'ai la gorge serrée, la boule au ventre, je cherche un peu mes mots.

Je ne sais plus quoi dire et puis boom ! Je lance un cri sans même savoir pourquoi.

Le plus dur était fait, j'avais réussi à parler. La suite a juste été magnifique. A la fin du spectacle, d'autres personnes sont venues me voir pour que je présente leurs spectacles à eux aussi parce qu'ils avaient apprécié mon énergie et mon petit grain de folie. Je l'avais fait. Une fois de plus, après avoir présenté ce spectacle, la confiance que j'avais en moi-même, en mes capacités à faire certaines choses a fait un bond vers le haut. De ce petit épisode de ma vie, j'ai pu tirer 2 leçons capitales que je tiens à partager avec toi.

1er leçon : Ce n'est pas parce que tu manques de confiance en toi-même que tu n'oses pas ; mais, c'est parce que tu n'oses pas que tu manques de confiance en

toi-même. Malheureusement, beaucoup parmi nous pensent qu'il faut d'abord avoir confiance en ses capacités avant d'agir. Sauf que, d'où est ce que tu veux que la confiance vienne ? Non elle ne descendra pas du ciel comme le Saint-Esprit sur l'épaule de Jésus.

C'est dans l'action que la confiance en soi se construit et grandit. Deviens un fin observateur et tu verras que les personnes qui ont beaucoup de confiance en elles-mêmes sont des personnes qui sont sans cesse dans l'action. C'est parce qu'elles agissent au quotidien qu'elles prennent de plus en plus confiance en elles-mêmes et non l'inverse.

2e leçon : Le problème ce n'est pas d'avoir peur. Mais le problème c'est de penser qu'avoir peur est un problème. La société nous a éduqué à penser que la peur n'est pas une bonne chose. De ce fait, beaucoup se battent pour éliminer le sentiment de peur qui les animent devant un nouveau challenge. D'autres vont même jusqu'à se saouler la gueule pour dissiper la peur. Sauf qu'on aura beau boire n'importe quelle potion magique, cette peur sera toujours présente en moins qu'on ne décide de passer à l'action.

L'Homme a cette mauvaise tendance de penser que ceux qui osent faire ce que nous n'osons pas faire n'ont pas peur. Il n y a rien de plus faux que cela. Ceux qui passent à l'action agissent malgré la peur. Ils ne se laissent pas paralyser par elle car ils savent que c'est normal d'avoir peur. Ils l'acceptent et décident d'agir quand même. La peur se traduit en anglais par **FEAR (**False Evidence Appearing Real). Traduction, fausse évidence qui semble réelle. Tâche de t'en rappeler.

3e leçon : En me lançant en business, je pensais qu'au bout d'un certain temps, je n'allais plus avoir peur d'investir de l'argent.

Mais contre tout attente, ça va bientôt faire plus de 3 ans que je me suis lancé, et à chaque fois que je dois mettre de l'argent pour acheter de la marchandise, j'ai toujours une petite voix qui me dit :

« Valère, est ce que tu es sûr que tu vas avoir un retour sur ton investissement ? Est-ce que tu es sûr que les clients vont apprécier ce produit ? »

Même lorsque je sors une nouvelle vidéo ou même en écrivant ce livre, je me demande si les gens seront prêts à le lire. Est-ce que ça m'empêche d'agir ? Non pas du tout. Je me dis juste que si je le fais, j'ai une chance, alors que si je ne le fais pas, mes chances de réussir se réduisent automatiquement à zéro.

Voilà ma personne, j'espère que cette petite anecdote te permettra de passer un peu plus à l'action nonobstant tes craintes

- **Passiviste ou activiste.**

Lorsqu'il s'agit de passer à l'action, il y a 2 types de personnes. Les passivistes d'un côté et les activistes de l'autre. Voyons ensemble ce qui distingue un activiste d'un passiviste.

Les activistes sont des winners, alors que les passivistes sont des loosers.

Les activistes trouvent les moyens d'agir pour donner forme à leurs idées. Les passivistes à l'inverse ont la médaille d'or dans l'art de s'inventer des excuses : j'attends d'avoir assez d'argent… c'est à cause de mes parents…. on m'a attaché au village… je n'ai pas le temps….

Lorsqu'un activiste a une idée en tête, il la met immédiatement en exécution pour voir ce qu'elle vaut.

L'activiste a bien conscience du fait qu'une idée en elle ne vaut absolument rien car on n'a jamais remis un prix à quelqu'un parce qu'il a eu l'idée du siècle.

L'activiste sait très bien qu'une idée modeste menée à bien vaut 1000 fois plus qu'une idée extraordinaire qui n'aboutit à rien, faute d'exécution.

Que fait le passiviste ?

Lorsqu'il a une idée ? Il réfléchit en attendant que tous les feux soient au vert avant de mettre son idée en exécution. Tu les reconnais avec les expressions telles que **« J'attends le bon moment ».** Ma personne, la perfection est parfaitement souhaitable, mais rien d'humain ne peut être parfait. Donc attendre que le moment parfait se présente, c'est se condamner à attendre éternellement.

❖ **Prends l'habitude d'agir :**

Permets-moi de partager avec toi, 8 conseils concernant l'habitude d'agir. Ces conseils je les ai tirés du livre « La magie de voir GRAND » de David J SCHWARTZ

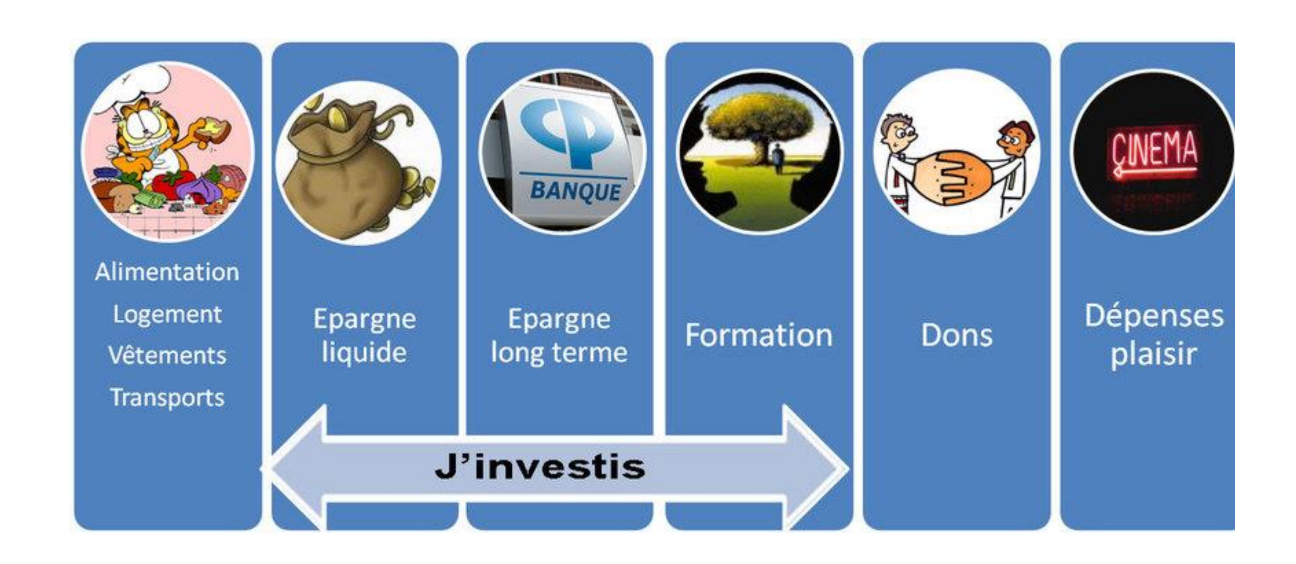
- Sois un « activiste », quelqu'un qui agit, et non un « passiviste »
- N'attends pas les conditions parfaites pour agir. Elles ne le seront jamais. Attends toi à des difficultés, à des obstacles, et trouve leur des solutions à mesure que ces obstacles se présenteront.
- N'oublie pas que les idées en soi n'assurent pas le succès. Elles n'ont de valeur que si tu les exploites.
- Agis, tes peurs disparaitront et tu retrouveras la confiance. Le remède de la peur, c'est l'action. Essaie seulement.
- Mets en marche ton moteur mental par une action mécanique. N'attends pas que l'inspiration vienne. Agis et tu la stimuleras car « l'action précède l'action ».
- Mets ta pensée au présent. Des mots tels que demain, plus tard et la semaine prochaine sont souvent synonymes de « jamais ». Sois une personne qui ne remet pas à plus tard.
- Passe à l'action sans hésiter. Ne perds pas ton temps à te mettre en condition. Passe à l'acte.
- Montre aux autres que tu as les capacités et l'ambition d'agir en prenant des engagements publics. Cette action te mettra dos au mur et t'obligera à aller jusqu'au bout de ce que tu entreprends.

J’aimerais qu’on s’arrête quelques secondes sur le 8e point. Si tu fais partie de notre communauté Facebook depuis le mois de décembre 2020, tu as sans doute constaté que j’avais déjà commencé à communiquer sur la sortie de ce livre pour le 13 janvier 2021. A l’instant où j’ai commencé à communiquer sur la sortie de ce livre, je n’avais pas encore écrit une seule ligne du livre. Mais puisque j’ai pris un engagement public, cela m’a forcé à me mettre au boulot pour rester fidèle à mon engagement.

Par ailleurs, le fait de commencer à communiquer sur un livre que je n’ai pas encore écrit me permet déjà de tester l’audience afin de savoir si celle-ci est intéressée par ce type de livre. Voilà une petite stratégie que je t’invite à mettre en place si jamais tu souhaites écrire un livre. En soi écrire un livre ça n’est pas la chose la plus compliquée selon moi, surtout avec tout ce qu’on a comme outils de nos jours. Par contre, le plus compliqué ça sera de le faire lire à l’audience. Ceci d’autant plus qu’un livre est un produit assez particulier en ce sens où on ne peut juger de l’importance d’un livre qu’après avoir pris le temps de le lire.

Partie VII

Comment bien gérer son argent ?



« Lorsqu'il s'agit d'argent, le plus important ce n'est pas la quantité d'argent que tu as. Mais ce que tu fais avec ce que tu as »

Ricardo KANIAMA

Qui dit se lancer en business, dit forcément qu'il va falloir gérer un porte-monnaie business. Et pour cela, il est vital d'avoir certaines bases en ce qui concerne la gestion de ton argent car si tu as une mauvaise gestion de ton argent, ton business ne pourra jamais voir le jour. Et quand bien même il réussirait à voir le jour, il ne mettrait pas long feu car ton business n'est qu'une extension de ta propre personnalité.

1. Trouve-toi une source de revenus

Ma personne, le point de départ pour bien gérer son argent c'est déjà d'en avoir. Donc commence par te trouver une source de revenu car tu ne peux pas gérer zéro. Lorsqu'il s'agit de se trouver une source de revenu lorsqu'on est étudiant, j'ai pu identifier 3 procédés :

a. Les jobs étudiants.

Pour ceux qui sont en Europe, il y a énormément de boulots prévus pour les étudiants. En France en occurrence, le secteur de la restauration rapide est un secteur qui embauche beaucoup les étudiants. Dès lors que tu as le droit de travailler, tu n'as aucune excuse car en France, le travail ne manque pas pour les étudiants. Ici on s'en fiche pas mal que cela te plaise ou non. La priorité ici c'est de faire rentrer du cash.

Autre business pour les étudiants en Europe, ce sont les cours de répétitions, le babysitting ou agent de sécurité. Si tu résides en Afrique, tu pourrais décider de vendre tes services en tant que vendeur dans un marché de la place le week-end. Le principe est le suivant, tu vas dans un marché, tu demandes à un vendeur de lui prendre quelques produits et d'aller les vendre en tant que vendeur ambulant et tu seras payé à la commission. Les commerçants au marché n'attendent que ça.

b. Se lancer en tant qu'auto-entrepreneur.

Les étudiants qui sont en Europe peuvent se lancer sur Uber eat. Uber Eat est un système de livraison de plats à domicile. Le coursier est payé à la commande, et il travaille quand il veut et où il veut. Il suffit juste d'avoir un moyen de déplacement, une bonne connexion internet, s'inscrire sur la plateforme et le tour est joué.

Il n'y a pas qu'Uber Eat comme plateforme. Il y a également Deliveroo, Just Eat et bien d'autres. J'ai moi-même fait Uber eat pendant 6 mois. Et je t'avoue que ça dépanne pas mal. En plus, il y a pas mal de pourboires. Si tu résides en Afrique, tu peux tout simplement lancer ton petit business d'achat et revente de certains produits que les gens utilisent quotidiennement autour de toi.

Le call box par exemple, les gens font constamment des recharges de données mobiles pour se connecter sur internet. Tu pourrais investir là-dedans pour commencer.

c. Vendre tes services.

Si tu as des compétences en informatique, en infographie, ou en coiffure. Tu peux proposer tes services et gagner de l'argent. Je sais que beaucoup d'étudiantes, surtout chez nous en Afrique savent cuisiner. Tu peux cuisiner, créer de beaux visuels et partager sur les réseaux sociaux pour te faire connaitre au lieu de passer ton temps à faire ta belle et à suivre toutes les histoires de « sans caleçons » qui polluent la toile.

Voilà donc quelques activités que tu peux tout de suite mettre en place en étant étudiant pour te générer une source de revenus en parallèle de tes études. Et cela ne te demande pas un investissement financier énorme.

Tu remarqueras que je n'ai pas mentionné le love money ou argent qui provient d'un parent pour la simple raison que cette source de revenus ce n'est pas toi

qui l'as trouvé mais c'est la source de revenu qui t'a trouvé. Tu n'as fourni aucun effort. Le but ici est de te rendre indépendant financièrement. Par contre, pour ceux qui reçoivent encore de l'argent venant de leurs parents ou d'une personne tierce, c'est un atout non négligeable car cet argent peut te permettre de créer ton capital de départ pour te lancer. Chacun joue avec armes qu'il a.

Maintenant que tu as pu trouver une source de revenu, la 2e étape consiste à tracer tes dépenses et à décider où doit aller ton argent.

2. Trace tes dépenses

En quoi consiste le fait de tracer ses dépenses ?

Tracer ses dépenses consiste à quantifier la quantité d'argent qui passe entre tes mains ou dans ton compte bancaire mais aussi et surtout à décider où doit aller cet argent. Cela dit, lorsqu'il s'agit de tracer tes dépenses, l'une des techniques que j'utilise et qui fonctionne très bien pour moi c'est la technique du carnet. Donc pour mieux tracer tes dépenses, commence par t'acheter un carnet. J'utilise mon carnet de la manière suivante :

Tous les soirs, avant de me coucher, je note toutes mes dépenses effectuées au courant de la journée. Avant de me prêter à ce petit exercice, j'étais à mille lieues de me douter de ce que j'allais découvrir. Le fait de noter chacune de mes dépenses m'a permis :

- De prendre conscience du fait qu'entre mes mains, il y avait beaucoup plus d'argent qui circulaient que ce que je pensais. Mais comme je n'avais pas de visibilité, je ne réalisais pas à quel point je dépensais dans les futilités.
- Le fait de noter mes dépenses m'a amené à réfléchir à 2 fois avant d'engager une dépense en journée. En gros, lorsque je voulais dépenser

mon argent, le simple fait de penser qu'une fois le soir venu, je devais noter cette dépense dans le carnet et être confronté ainsi à mon acte, cela me faisait réfléchir sur la nécessité de ma dépense. Tu ne peux pas imaginer le nombre de dépenses futiles que j'ai évité grâce à cette technique. Donc essaie et crois-moi, tu ne vas pas être déçu.

3. *Répartir ses finances*

Ma personne, maintenant que tu sais où va ton argent l'étape qui suit consiste à décider de la direction que tu veux donner à l'agent qui entre dans tes poches. Moi je te conseille de répartir ton argent en 2 secteurs : les actifs et les passifs.

C'est quoi un **actif** ? Un actif c'est tout bien qui te fait gagner de l'argent à court, moyen ou long terme.

Exemple d'actifs, un bien immobilier que tu mets en location. Un véhicule que tu transformes en taxi, un téléphone avec lequel tu fais ton business. Oui ma personne, au 21e siècle, si tu as un téléphone androïde ou un iPhone qui ne te permet pas de gagner de l'argent, alors ce téléphone ne te sert à rien.

Moi en occurrence, à l'instant où j'écris ces lignes (décembre 2020) je gagne un peu plus de 300 euros par mois grâce à mon téléphone. D'ailleurs je l'avais acheté pour faire du business et je pense que ça a été la meilleure décision que j'ai prise à mon retour du Cameroun en 2019.

Un passif par contre c'est tout bien qui te fait perdre de l'argent. Exemple un téléphone portable qui te permet juste de discuter sur les réseaux sociaux et d'aller sur whatsapp guetter les statuts de tes amis.

Un autre passif, les vêtements, les chaussures et même ta maison d'habitation. Si jamais tu veux en savoir davantage sur cette notion de dualité actif vs passif, il va falloir que tu te procures le livre père riche père pauvre disponible sur argenlivre.com

LES ACTIFS

Lorsqu'il s'agit d'actifs, j'ai pour habitude de les répartir en 2 rubriques : l'épargne et l'investissement.

- **L'épargne**

La première chose à faire lorsqu'il s'agit de répartir ses finances consiste à se payer en premier car la meilleure manière de mieux gérer son argent c'est de commencer par ne pas en perdre.

Qu'est-ce que j'entends par se payer en premier ? Se payer en premier consiste à décider de la quantité d'argent qu'on mettra de côté avant d'effectuer la moindre dépense. Que font la plupart des gens lorsqu'ils reçoivent leur salaire, d'abord ils paient leurs factures, ensuite ils paient le loyer, après ils paient la ration alimentaire du mois. Et c'est seulement après avoir fait tout cela qu'ils décident enfin de se payer. Non ma personne, n'épargne pas lorsque tu as fini de dépenser mais dépense lorsque tu as fini d'épargner.

Voici ce qui va se passer lorsque tu vas commencer à te payer en premier. Ton cerveau va se mettre naturellement en action pour adapter ton style de vie à l'argent qui restera pour les dépenses et autres. La preuve, si tu remarques bien, lorsque tu n'as pas d'argent, ou lorsque tu avais moins d'argent qu'aujourd'hui, il y a des pensées qui ne te traversaient même pas l'esprit parce que de manière inconsciente, tu savais que tu ne pouvais te permettre certains écarts.

Mais bizarrement, lorsque tu commences à gagner un peu plus d'argent, tes désirs ne sont plus les mêmes. Tu commences notamment à penser à aller au

cinéma, aller dans un restaurant chic ou à changer de téléphone alors que celui que tu utilises fonctionne encore très bien.

- **L'investissement**

Lorsqu'il s'agit d'investissement, s'il y a une seule chose que j'aimerais que tu retiennes c'est la suivante : le meilleur investissement que tu puisses faire, c'est l'investissement que tu fais sur toi-même car tu es ta valeur la plus précieuse. Donc lorsque tu dépenses ton argent pour acheter un livre aussi intéressant que celui que tu es en train de lire en ce moment, ce n'est pas une dépense mais un investissement. Lorsque tu dépenses pour te procurer ma formation **« Comment se lancer en business lorsqu'on est étudiant ? »** ce n'est pas une dépense mais c'est un investissement. Lorsque tu dépenses pour te procurer le livre **« 14 livres pour réussir »**, livre qui te permet de découvrir les livres dont tu as besoin pour level up ce n'est pas une dépense mais c'est un investissement. Donc n'hésite pas à investir en toi-même.

A ton avis pourquoi est-ce que certaines personnes gagnent beaucoup plus d'argent que d'autres ? C'est parce que certaines personnes sont plus précieuses que d'autres. Un exemple : lorsque tu arrives dans un endroit dans lequel il y a 2 boutiques, tu constateras qu'il y en a toujours une dans laquelle les gens vont acheter plus que dans l'autre. Pourquoi à ton avis ?

C'est parce que d'un côté, on a un boutiquier qui sait comment répondre aux attentes des clients de manière optimale tandis que de l'autre côté, c'est loin d'être le cas. En effet comme le dit Jim ROHN, « le succès n'est pas quelque chose qu'on poursuit, mais c'est quelque chose qu'on attire en devenant une meilleure personne ».

Donc si tu veux faire beaucoup plus d'argent, prend le temps de te développer personnellement.

Par ailleurs, Olivier SEBAN, dans son livre intitulé « Tout le monde mérite d'être riche » précise la chose suivante : « l'une des différences qui existe entre les riches et les pauvres c'est que les riches en savent beaucoup plus sur l'argent que les pauvres ». Les riches savent que lorsqu'il s'agit d'argent, la dépense doit toujours venir après l'investissement. Les pauvres à l'inverse passent leurs temps à dépenser leur argent pour acquérir des symboles de richesses pour singer les riches (vêtements de marques, grosses voitures, montres suisses…). Bilan des courses les pauvres s'appauvrissent davantage. Tout ceci pour te dire que la quantité d'argent qu'il y a dans ton porte-monnaie est intimement liée à ton niveau de connaissance sur l'argent.

Pour te parler de ma propre expérience, 1 an après avoir mis en place mon premier business, je me suis rendu compte que je commençais à stagner. Donc je suis allé voir un de mes mentors pour lui poser la question de savoir comment est-ce que je pouvais faire pour augmenter ma rentabilité et mon mentor m'a dit ceci :

« Valère, les résultats que tu obtiens aujourd'hui dans ton business sont intimement liés à ton niveau de compétence et à ton niveau de connaissance ».

Lorsqu'il m'a dit cela, je suis directement allé me procurer un excellent livre business « 40 ans de prison ou 5 ans de travail forcé » écrit par Maxime Victor (disponible sur mon site argenlivre.com). Ce livre est excellent en termes de stratégies business.

J'ai vite fait d'appliquer ses différents principes, et cela m'a permis de multiplier mon chiffre d'affaire par 2 en moins de 2 mois. Donc chaque mois, tu dois définir un budget pour acquérir soit un livre, soit une formation, soit pour assister à une conférence. Bref il faut allouer un montant pour ton développement personnel.

En ce qui me concerne, je mets au moins 50 euros tous les mois pour acquérir soit 2 livres ou bien 1 formation. Je te conseille d'ailleurs les formations de

Claudel NOUBISSIE qui sont excellentes et à des prix dérisoires surtout lorsqu'on voit la consistance du contenu.

- **Investir dans un business**

Il faut investir son argent dans un business pour faire fructifier son argent. Et lorsqu'il s'agit d'investir son argent dans un business, une règle phare c'est de ne jamais investir plus que ce qu'on peut se permettre de perdre. Mais je développerai cet aspect dans un chapitre ultérieur.

Dans cette section, il faut que tu définisses un budget mensuel que tu injecteras dans ton business pour la communication.

Pour que ton business puisse level up, sache que la communication doit être faite continuellement. Ne fais surtout pas comme ceux qui pensent qu'il suffit de faire la communication une fois et puis basta. Si tu agis de cette manière, tu peux être certain que ton business ne va pas tenir longtemps. Tous les jours tu dois sans cesse chercher à faire connaitre ton produit. C'est vital en business.

A titre d'exemple, coca cola est connu n'est-ce pas ? Apple est connu n'est ce pas ? Samsung est connu n'est-ce pas ? Mais ils continuent quand même à dépenser des sommes faramineuses pour la communication de leurs produits.

Pourquoi ?

C'est bien parce qu'ils ont compris qu'en business si tu n'es pas vu, tu ne vends pas. En général, le business de certaines personnes ne décolle pas parce qu'ils sont chiches.

Voici ce que font les chiches lorsqu'ils se lancent en business :

Ils créent une page Facebook sans se former sur le fonctionnement de cet outil afin d'optimiser la visibilité de leurs produits. En faisant cela, ils comptent sur le

trafic naturel de Facebook, sur le soutient de leurs amis et connaissances pour se faire connaître. Ensuite, ils commencent à partager leurs pages dans les groupes Whatsapp et demandent également à leurs amis et connaissances de faire de même.

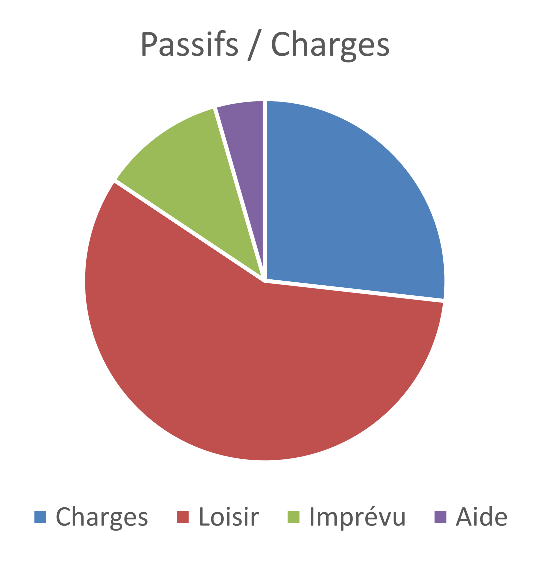
Si toi aussi tu comptes sur ce procédé pour faire décoller ton business, tu te mets le doigt dans l'œil jusqu'au cou. Après avoir créé ta page Facebook, sache que tes amis partageront tes publications 1 ou 2 fois parce qu'ils t'apprécient bien. Mais après cela, tu vas les saouler. En plus, tes amis ne te rendront jamais riches pour la simple raison que tu n'as même pas 5000 amis capables d'acheter ton produit ou ton service.

Donc si tu veux vraiment faire du chiffre, il va falloir que tu touches des inconnus. Mais pour cela, il faudra qu'ils te connaissent toi et ton produit. Donc cesse d'être chiche et investis dans la publicité pour faire connaitre ton produit ou ton service. Si tu ne sais pas comment t'y prendre et si tu souhaites en savoir davantage, une seule chose à faire, va sur le site argenlivre.com rubrique « se former », tu y trouveras une formation sur comment créer une page Facebook rentable ou alors contacte nous via Whatsapp.

LES PASSIFS

Lorsqu'il s'agit de passifs, ce que je te conseille de faire, c'est de répartir des dépenses en plusieurs rubriques. Définir pour chaque rubrique un budget sur la semaine, sur le mois ou bien sur le trimestre et de tout mettre en œuvre pour rester dans ton budget.

Exemples de rubriques:



- **Charges incompressibles** : nutrition, factures, loyer, transports…

- **Loisirs.**

- **Fonds d'urgence.** Rubrique très importante car un coup dur peut te frapper à n'importe quel moment. Et il faut que tu sois préparé à cela.
  En parlant de mauvaises surprises, il y a 1 mois, un matin je sors de mon lit comme d'habitude. Je me prépare à aller à la fac et manque de bol, au moment de prendre ma voiture, je mets le contact mais ma voiture de démarre pas : problème de batteries. Il fallait tout de suite sortir 90 euros pour acheter une batterie neuve sinon j'aurais été très embêté pour mes déplacements. Et ça, ce n'est que la voiture, imagine qu'il s'agisse d'un cas de maladie grave ?

- **Aide.** Cet argent peut permettre de venir en aide à un proche ou à un membre de la famille. Toi-même tu sais que nous sommes des africains et tu connais nos familles nombreuses. Petit mot pour ceux qui vivent en Europe et qui reçoivent sans cesse des demandes d'argent incessantes venant des proches restés en Afrique.

Je sais qu'on a très souvent envie d'apporter une petite aide à nos amis restés sur le continent. Mais tâche de garder à l'esprit que, si tu n'envoies pas l'argent qu'on te réclame, personne ne va en mourir. Tu entendras toute sorte de plaintes, « gars ça ne va pas, le pays va mal, c'est la galère toi-même tu connais le bled* ». Même quand tu étais au pays, ces mêmes gens tenaient déjà le même discours, et pourtant ils ne sont pas encore morts, donc ce n'est pas parce que tu ne vas pas envoyer tes maigres 200 ou 300 euros que leurs vies au pays vont s'arrêter. Tu as défini un budget, l'argent alloué à ce budget est fini, la suite, le mois prochain et basta.

Je sais tu me diras, mais Valère c'est un peu dur ce que tu dis, oui ma personne, en matière d'argent, il faut savoir faire preuve de fermeté sinon tu te fais bouffer.

**Le bled : terme utilisé pour désigner son pays d'origine*

Partie VIII

Comment Améliorer ses capacités d'épargne lorsqu'on souhaite se lancer en business



« Si tu veux devenir riche, dépense moins que ce que tu gagnes ».

Anonyme

Lorsqu'il s'agit d'épargne, la première chose à faire c'est déjà de revenir à la question de pourquoi ? Le Why ? Pourquoi est-ce qu'il est important de développer l'habitude d'épargner ? Pour répondre à cette question, je m'en vais te raconter une petite anecdote.

Nous sommes aux alentours des 1960 et le vent de la décolonisation souffle partout en Afrique et notamment au Cameroun. Les colons sentent que le vent est en train de tourner et veulent quitter les colonies avant qu'il ne soit trop tard. Au Cameroun en occurrence, les colons qui possédaient des biens immobiliers se sont mis à les brader pour récupérer un minimum d'argent avant de s'en aller. A cette même période, ils sont allés voir des riches hommes d'affaires tels que Jean Samuel NOUTCHOGOUIN, Victor FOTSO, Kadji DEFOSSO pour leur vendre leurs biens. Comme ces hommes d'affaires avaient de la liquidité pour solder ces biens, ils ont pu saisir ces opportunités assez facilement.

Tu l'auras bien compris, développer l'habitude d'épargner te permettra de saisir des opportunités éventuelles qui se présenteront à toi.

Cela étant, permets-moi de partager avec toi quelques astuces, que tu devras mettre en place pour développer ta capacité d'épargne, épargne qui te permettra de financer ton premier business.

1. Les sacrifices

En ce qui concerne les sacrifices, dis-toi qu'on n'obtient rien de grand sans faire de sacrifice. Donc soit prêt à te priver de petits plaisirs aujourd'hui si tu veux jouir de plaisirs beaucoup plus grands demain.

L'un des plus gros sacrifices que j'ai dû faire c'était de limiter mes dépenses que je mettais pour m'acheter des vêtements. Et Dieu seul sait à quel point j'aime

changer de tenues. Au début, ce sera compliqué de sacrifier quelque chose que tu as toujours fait, mais sache que tant que ça ne fait pas mal, alors ça n'est pas un sacrifice.

Un autre sacrifice que j'ai dû faire c'était celui de dire non à mes amis lorsque ces derniers m'invitaient au restaurant. J'ai dit « non » tellement de fois à tel point qu'au bout d'un moment, ils ont tout simplement arrêté de m'inviter. Si tu bois de la bière, un sacrifice que tu pourrais faire serait par exemple de réduire ta consommation de bière par 2 et aussi de passer 2 fois moins de temps avec tes amis au bar car tu sais ce qu'on dit : time is money.

2. Fuir les amis dépensiers

On a tous des amis avec qui, il suffit juste qu'on se voit 2 minutes pour que l'argent quitte notre portefeuille. Les amis du samedi soir ou de la bière. Ces amis-là qui ne tiennent pas en place et qui sont sans cesse en train de vouloir que vous fassiez une activité qui va vous faire dépenser de l'argent. Lorsque ce n'est pas une sortie restau c'est une sortie ciné lorsque ce n'est pas une sortie ciné c'est une virée nocturne en boite de nuit ou bien au bar. Ce type de personnes il faut les fuir comme la peste car ils ne t'aideront pas du tout. Ou du moins, il faut les fréquenter à petite doses.

Toutefois, je tiens à préciser que la nature a horreur du vide, donc en fuyant tes amis dépensiers, il faudra également que tu penses à te rapprocher de personnes économes. Si tu n'en trouves pas, rabats-toi sur des livres ou dans les groupes Facebook, tu trouveras forcément quelqu'un avec qui tu pourras faire chemin.

3. La technique de l’enveloppe.

Cette technique consiste à répartir son argent dans plusieurs enveloppes. Chaque enveloppe correspondant à un secteur de finance bien précis. C’est une technique qui fonctionne super bien en ce sens où ça permet de rendre palpable tes répartitions.

Mon enveloppe épargne est à un endroit que je ne fréquente presque jamais. Je m’arrange à ne sortir cette enveloppe que lorsque je veux y mettre de l’argent. Et pour ceux qui ont des comptes bancaires, je vous suggère d’avoir plusieurs livrets, et de ne surtout pas laisser tout votre argent dans le compte courant. Car cela vous jouera de sales tours. Donc ce que vous pouvez faire, c’est de mettre en place un virement permanent, de tel enseigne que tous les débuts de mois, un montant soit virer de manière automatique dans chacun des comptes bancaires correspondant à une rubrique précise.

4. Modifier ses habitudes de dépenses

Si tu prêtes un peu plus d’attention à tes habitudes de dépenses, tu te rendras compte qu’il y a des habitudes que tu peux modifier afin d’économiser davantage d’argent. Par exemple, tu peux décider de faire ta gamelle tous les matins en allant à l’école afin d’éviter de dépenser pour t’acheter à manger sur place.

Voici une petite image : Un étudiant dépense en moyenne 300f ou 5 euros pour manger le midi. Donc si jamais tu décides d’économiser cet argent-là, au bout de 10 jours ça te fera 3000f / 50 euros d’économisé. Au bout de 30 jours ça te fera 9000f/150 euros. Au bout de 12 mois ça fera 108.000f / 1800 euros.

Avoue que ça te fait là déjà un bon petit capital pour lancer un business conséquent. Ceux qui prennent le café par exemple peuvent décider, au lieu d'acheter du café à la machine à café, ça serait plus économique de se faire son café directement à la maison et de le mettre dans un thermos. Tout ceci c'est pour te faire comprendre qu'il y a toujours un moyen d'épargner de l'argent pour celui qui veut vraiment épargner.

5. Acheter des produits de qualité

Le fait d'acheter des produits de qualité à court terme demande un investissement parfois conséquent. Mais sur du long terme tu seras gagnant car cela t'évitera de payer chaque fois la même chose. Par exemple il y a peu, en voulant faire des économies, j'ai acheté un micro de qualité moyenne. Ce micro n'a pas fait long feu et je suis désormais obligé d'engager des frais supplémentaires pour me procurer un micro de bonne qualité cette fois alors que j'aurais pu éviter ce surplus de dépense en achetant d'entrée de jeu le micro de bonne qualité. Le moins cher est cher comme le dit si souvent ma mère.

6. Chercher les bons plans

Ici en Europe, le reflexe est d'aller faire ses courses dans les centres commerciaux. Et je dois t'avouer que depuis que j'ai commencé à fréquenter les marchés, j'ai vite fait de me rendre compte qu'il y avait de très bons plans dans les marchés. Des baskets qui coûtent 80 à 90 euros en magasin, j'arrive à les avoir à 60 voire 50 euros au marché.

En plus, l'un des avantages à faire ses courses au marché, c'est de pouvoir discuter les prix des articles. Par ailleurs, il existe également des applications telles que vinted, leboncoin, qui te permettent d'acheter des produits chez des particuliers à des prix très intéressants. Tu peux également aller dans les vide-greniers, là-bas aussi il y a parfois de bonnes affaires.

7. Faire des listes

Lorsque tu vas faire tes courses, c'est bien d'avoir une liste. Cela te permet d'éviter de te retrouver en train de dépasser ton budget. Ça te permet également d'identifier ce dont tu as vraiment besoin et éviter d'acheter des produits dont tu peux te passer.

Partie IX

Comment se lancer en business ?



« N’Attendez pas de tout avoir avant de vous lancer » Anonyme

Cette partie c'est le cœur même de tout ce livre car tout ce qui a été dit en amont a été dit dans le but de te donner les outils et les moyens pour te lancer en business de manière optimale en parallèle de tes études. Lorsqu'il s'agit de business, très souvent la préoccupation qui revient c'est la suivante :

« Je veux me lancer en business mais je ne sais pas par où commencer »

- **Comment se lancer en business**

Je sais que par les temps qui courent, l'entreprenariat est très à la mode et tout le monde ou presque veut devenir entrepreneur. Car les « Success stories » des entrepreneurs vantés par les médias font rêver plus d'un. En tout cas, si jamais entreprendre te fait vibrer, je t'y encourage vivement car nous avons besoin de beaucoup d'entrepreneurs visionnaires en Afrique. Mais avant te lancer en business je t'invite à te poser 3 questions :

Pourquoi ?

Quel est le problème que je souhaite résoudre ?

A qui vais-je vendre la solution au problème que je souhaite résoudre ?

Maintenant, analysons ensemble chacune de ces questions pour lever un pan de voile dans ton esprit.

a) **Pourquoi ?**

Très souvent, la première question que je pose à quelqu'un qui me dit qu'il souhaite lui aussi se lancer en business c'est celle de savoir « Pourquoi est-ce que tu veux te lancer en business ? »

La réponse que je reçois fréquemment ressemble à ceci :

« Je veux me lancer en entreprenariat pour devenir libre financièrement » ou bien « je veux devenir entrepreneur parce que je veux gagner beaucoup d'argent ».

Avant de continuer, je te propose qu'on fasse un léger détour afin de bien définir certains termes.

C'est quoi l'indépendance financière ?

On dit qu'une personne a atteint l'indépendance financière, lorsque ses sources passives d'argent sont suffisamment rentables pour couvrir toutes ses charges mensuelles.

En d'autres termes, si par mois il te faut 200.000f (ou bien 2000 euros) pour vivre, et si tes entrées passives réussissent à te générer au moins 200.000f (ou minimum 2000 €) tous les mois, alors tu as atteint l'indépendance financière. Dès lors, tu conviens avec moi que tu n'as pas nécessairement besoin de devenir entrepreneur pour atteindre ton indépendance financière.

Pour atteindre l'indépendance financière, tu peux investir dans l'immobilier, dans le trading, dans un commerce...

Maintenant, c'est quoi être entrepreneur ? Un entrepreneur (à distinguer d'un travailleur autonome ou auto entrepreneur) c'est une personne ayant créé une entité morale (une entreprise) dont le fonctionnement repose sur un système dans lequel intervient 1 ou plusieurs employés qui échangent leurs services contre une rémunération.

Partant de là, Tu conviens avec moi qu'il est beaucoup plus compliqué de passer par l'entreprenariat pour devenir indépendant financièrement plutôt que de chercher à acquérir des biens immobiliers et les mettre en location.

Ce que je veux te faire comprendre ici c'est que, si atteindre l'indépendance financière est ton but ultime, je ne pense pas que l'entreprenariat soit la solution la plus pertinente pour atteindre ce but. Par contre, vouloir entreprendre pour créer de l'emploi est un pourquoi très pertinent.

b) C’est quoi le problème ?

Comme j’aime si bien le dire, un entrepreneur c’est un « vendeur de solutions ». Un entrepreneur c’est quelqu’un qui identifie des problèmes, cherche à les résoudre et ensuite s’arrange pour être payé pour résoudre les problèmes en question.

Voilà donc pourquoi la compétence première d’un entrepreneur efficace c’est sa compétence de vendeur. Un entrepreneur vend tout le temps. Il est tout le temps en train de passer des marchés, de négocier les prix au plus bas possibles pour faire un maximum de marge. Ceci dit, si tu n’aimes pas vendre, ne te lance pas en business. La vérité c’est que, tu auras beau avoir le meilleur produit au monde, mais si ce produit ne se vend pas, ton business ne mettra pas long feu.

Donc, si nonobstant tout ce que je viens de te dire, tu souhaites quand même entreprendre, je te conseille un livre business très puissant pour tous ceux qui veulent se lancer ou qui veulent level-up*, ce livre c’est :

40 ans de prison ou 5 ans de travaux forcés, de Maxime Victor.

Toutefois, une question se pose : Est-ce que tous les problèmes sont à cibler lorsqu’on souhaite se lancer en business ?

Ma réponse C’est NON ! Les problèmes les plus pertinents à cibler doivent être des problèmes qui sont D-U-R : D pour Douloureux, U pour Urgent et R pour Reconnu.

Problème Douloureux

Imagine qu’il y’ait une fille qui te plaise mais tu souffres de pas pouvoir lui parler à cause de ta timidité et de ton manque de confiance en toi même.

Et soudain, je te parle d'une solution qui a déjà fait ses preuves et qui pourrait te donner le courage d'oser enfin parler à cette fille sans crainte. Il est fort probable que tu l'achètes de suite. A l'inverse, si je te dis que j'ai une formation pour rendre ton couple plus heureux, tu seras beaucoup moins enthousiaste à l'idée de te la procurer pour la simple raison que ton Couple va bien et tu n'éprouves pas nécessairement l'envie ou besoin que ton couple se porte encore mieux.

Problème Urgent

Le cerveau humain a beaucoup d'appétence pour la procrastination. Ceci dit, lorsque le problème n'est pas urgent, personne ne se rue sur la solution. Mais quand il y a urgence, c'est tout le contraire. C'est d'ailleurs pour cette raison que les grandes enseignes créent souvent des promotions ou des ventes flash sur 24h ou 48h. C'est justement pour créer cet effet d'urgence là. C'est pour que tu te dises, « si je ne prends pas ce produit ou bien cette formation dans les 48h, et bien je vais passer à côté d'une belle opportunité de résoudre mon problème.

Donc cible les problèmes avec lesquels tu peux jouer avec ce sentiment d'urgence.

Problème reconnu

Il est beaucoup plus simple de vendre un produit à quelqu'un qui reconnait qu'il a déjà un problème plutôt que d'essayer de vendre un produit ou service à quelqu'un qui n'est même pas conscient de son problème. Parce que, lorsqu'une personne n'est pas consciente de son problème, il va falloir fournir 2x plus d'effort. D'abord le convaincre qu'il a un problème et ensuite le convaincre que ton produit est la solution à son problème. Si tu souhaites vendre des formations sur le marketing, il faudra que tu cibles des entrepreneurs qui veulent améliorer leur marketing plutôt que d'aller vers des entrepreneurs qui n'ont pas conscience de l'importance du marketing.

Donc pour résumer, le problème idéal à cibler lorsque tu voudras te lancer en business, doit être un problème qui est à la fois Douloureux, Urgent et Reconnu par une cible importante.

Cependant, si tu ne veux pas trop de casser la tête, tu peux tout simplement te lancer dans un business dans lequel il y a déjà beaucoup de concurrence. Parce que, quelque part, s'il y a autant de personnes qui se lancent dans ce business, cela signifie qu'il est rentable et qu'il y a un marché, le challenge pour toi consistera dès lors à arriver à te démarquer.

c) A Qui Veux-Tu vendre ?

En ce qui concerne la cible, sache qu'aucun produit n'est conçu pour être vendu à tout le monde car vendre à tout le monde c'est vendre à personne. Crois-moi, j'ai essayé et j'ai perdu 600 euros dans un business.

Une erreur de débutant consiste à penser que son produit peut plaire à tout le monde. Le fait de concevoir un produit dans le but de chercher à ce qu'il plaise à tout le monde fait en sorte que finalement, personne ne se reconnaisse dans ton produit et que personne ne veuille l'acheter.

1er aspect : Pour vendre un produit, il faut savoir communiquer dessus car si tu dis mal ce que tu fais bien, les gens vont penser que tu fais mal. Or nous sommes tous d'avis sur le fait que nous ne parlons pas tous le même langage. Dès lors, comment veux-tu que tout le monde comprenne et accepte le message que véhicule ton produit ?

*Level-up : monter de niveau

2e aspect : Tu peux avoir un excellent produit, mais si ta cible n'a pas suffisamment de moyens pour l'acheter comment tu fais ? Tu manges ton produit ou bien ? Voilà pourquoi il est important de connaitre sa cible, connaitre son pouvoir d'achat, ses habitudes de dépenses, et même sa psychologie…

Quand je parle de connaitre son client, il ne s'agit pas juste de savoir son âge, sa région, son sexe, mais il faut également chercher à entrer dans son cerveau, savoir quels sont ses valeurs car si ta cible partage les valeurs que véhiculent ton produit ou service, il y a de fortes chances qu'il/elle achète ton produit. Quelles sont les produits que ta cible a déjà essayés mais qui n'ont pas fonctionnés ?

Répondre à cette question te permettra d'évaluer si ta solution a une valeur ajoutée ou non par rapport aux autres solutions que ta cible a déjà essayées et donc de mettre cela en avant lorsque tu seras en face du prospect.

3e aspect : Lorsque tu connais ta cible, il faut maintenant aller la chercher où elle se trouve. Mais si tu ne la connais même pas comment veux-tu aller la chercher ? T'es-tu déjà demandé pourquoi est-ce qu'on ne faisait pas passer de publicités de jets privés à la TV ?

La raison est toute simple, la cible derrière la TV n'est pas appropriée pour ce type de produit car elle n'a pas les moyens d'acheter un Jet. C'est pareil dans ton business, il faut que tu partes chercher ta cible où elle se trouve parce que chaque produit a son client mais le plus compliqué sera de le trouver. Malheureusement encore, je vois beaucoup de gens qui se contentent juste de faire un bon produit en se disant que ça suffirait pour percer.

Voilà en quelques mots la réponse que je peux apporter à la question de savoir :

« Je veux me lancer en business mais je ne sais pas par où commencer ».

Petite précision, tout ce travail ne se fera pas en 1 jour donc il va falloir que tu restes accroché si jamais tu veux voir ton business décoller.

Et si jamais tu souhaites mettre en place un business en Afrique, je te conseille un excellent livre, celui du Dr Claudel NOUBISSIE : « Le jeune Entrepreneur Africain ». Plus qu'un livre, c'est un guide pour toute personne qui veut se lancer en business en Afrique.

Exemple de client avatar pour ce livre : Abena, camerounais de 25 ans, en master 1 informatique vivant dans le domicile familial et cherchant à se créer une source de revenu en parallèle de ses études car désormais, il veut prendre son indépendance et ne plus compter sur l'argent de papa et maman. Mais Abena n'est pas trop fan de lecture, il préfère suivre des formations sur son téléphone.

Analysons maintenant pas à pas la description de mon client avatar :

Nom : Abena. Cela permet de personnaliser mon client avatar et de le rendre vivant. Le permet également de traduire le fait qu'Abena est un africain donc sera intéressé par les problématiques qui traitent de l'Afrique.

Camerounais : cette précision me donne la zone géographique d'Abena, information non négligeable si jamais je souhaite faire un ciblage en cas de publicité sur internet.

Age : 25 ans, pourquoi 25 ans ? Parce que je sais qu'en général, chez nous en Afrique, c'est à cet âge-là que les jeunes commencent à vouloir se prendre en main. Aussi, je sais que la tranche 25-34 ans est la tranche d'âge la plus dynamique et la plus présente sur les réseaux sociaux

Etudiant en informatique : C’est une information qui me permet d’en savoir un peu plus sur ses centres d’intérêt qui me permet également de savoir où est ce que je peux trouver des personnes ayant le même profil qu’Abena.

Indépendance financière : Un autre centre d’intérêt qui me permet de savoir quel vocabulaire adopter si jamais je souhaite qu’Abena et les personnes qui ressemblent à Abena puissent être intéressé par ce livre.

« N’aime pas lire » : Donc si je souhaite que Abena lise ce livre, il faudrait que je le rendre suffisamment attractif à ses yeux. Et dès les premières lignes, qu’il soit captivé.

Téléphone : Cela me permet de penser à créer un ebook du livre afin de la rendre accessible pour Abena en 1 clic.

« Préfère suivre des formations en vidéo » : Donc il faut que je pense à créer une formation vidéo pour toucher des personnes ayant le même profil que Abena**.**

Cette définition de mon client avatar ne saurait être figée. Donc une fois le produit mis en circulation, il faudrait rester à l’écoute du marché car c’est le seul juge véritable. Et si jamais en écoutant le marché, tu te rends compte que c’est plutôt les personnes qui ont entre 18 et 23 ans qui semblent accroché à ton message, eh bien il faudra optimiser ton produit pour satisfaire cette niche-là.

- **Quel est le business idéal pour un étudiant ?**

La réalité est que lorsqu'on est étudiant, on ne peut pas se lancer dans n'importe quel business car il y a des business qui sont plus contraignants que d'autres surtout pour un étudiant. Donc la première chose à faire lorsqu'il s'agit du choix du business dans lequel tu souhaites te lancer en parallèle de tes études ce sera de choisir un business compatible à l'emploi du temps de tes études.

Qu'est-ce que j'entends par compatible ? J'entends par compatible un business que tu peux faire en dehors de tes heures de cours. Là-dessus encore il faut savoir que nous ne sommes pas tous égaux parce que la situation extra-scolaire d'un étudiant à l'autre est différente.

Il y a des étudiants qui vivent encore dans le domicile familial, ceux qui vivent en chambre étudiante, ceux qui sont déjà en location, ceux dont les parents assurent tout financièrement et d'autres qui doivent eux-mêmes payer les frais de scolarités bref il y a un peu de tout. Cela dit, c'est à chacun de voir les armes dont -il dispose pour réussir à tirer son épingle du jeu.

Moi en occurrence j'ai la chance de vivre encore chez mes parents à l'instant où j'écris ces lignes. C'est un avantage non négligeable je dois l'avouer car il y a beaucoup de chose que je n'ai pas à gérer comme les petits bricolages de la maison, les factures, la cuisine… bref toutes ces petites choses qui prennent parfois énormément de temps. Donc j'essaie d'en profiter un maximum pour mettre en place mes business car je suis bien conscient que ça ne va pas durer très longtemps.

Je vois déjà ceux qui vont venir me dire « haaa voilà ! Valère tout s'explique, je comprends pourquoi tu réussis à faire autant de choses à la fois. Nous, on ne peut pas car nous on a déjà tout cela à gérer ».

Ce sont de fausses excuses car il y a des gens qui sont dans des situations pires que les vôtres qui réussissent quand même à tirer leur épingle du jeu. Et puis, est ce que tous ceux qui vivent encore chez leurs parents ont tous 1 pied à l'école et 1 pied dans le business ?

Si tu termines tes cours à 18h, cherche à lancer un business que tu peux faire entre 18h30 et 21h ou alors le week-end. Avec internet aujourd'hui il y a énormément d'ouvertures. Moi des fois même entre 2 patients je fais de l'argent grâce à internet. Oui ! Je sais que c'est difficile mais je n'ai jamais dit que ça devait être facile. Arrête de te trouver des excuses et commence plutôt à chercher des moyens car celui qui a confiance en ses moyens trouve toujours la méthode.

Moi aussi j'étais champion pour me trouver des excuses pour ne pas me lancer en business étant au lycée. Mais contre toute attente, alors que je suis censé avoir moins de temps aujourd'hui, je me suis quand même lancé parce que j'ai décidé de me donner les moyens de le faire plutôt que de continuer à m'inventer toutes sortes d'excuses.

- **Comment trouver une bonne idée de business**

Lorsqu'il s'agit d'idée de business, il y a plusieurs écoles.

1ère école : Fais ce qui te passionne !

Tu veux éviter de perdre du temps et de l'argent ? Lis bien ce qui va suivre : On ne lance pas un business sur la base de l'amour ou de la passion mais sur la base **d'un besoin que les autres ont**. Le monde n'en a rien à cirer de ta passion. Ce que les gens veulent savoir c'est en quoi est ce que ce qui te passionne peut résoudre un problème qu'ils ont déjà ? Les gens s'en fichent que ta passion soit le chant, la médecine, ou encore la cuisine.

Ce qui les intéresse c’est de savoir est ce qu’en chantant tu peux leur faire oublier leurs problèmes, est ce qu’en tant que médecin tu peux les guérir de leurs maladies, est ce que tu sais cuisiner ce qu’ils aiment ?

Si ce qui te passionne ne réponds pas à un besoin suffisamment pertinent à tel point que les gens soient prêt à te payer pour cela, laisse tomber tu ne gagneras pas un rond.

Par ailleurs, si ce que tu aimes faire répond à un besoin, arrange-toi à être suffisamment bon à tel point que les gens soient prêts à te payer pour continuer à faire cela. Car je répète : les gens ne te paieront que pour ce que tu sais faire mieux qu’eux. Moi par exemple j’aime bien chanter, j’aime bien danser, j’aime bien jouer au foot. Est-ce que je suis suffisamment bon pour faire de ça un business ? La réponse c’est non !

2e école : L’Idée innovante

En générale, lorsqu’on a déjà accumulé des tonnes de diplômes, ce qu’on veut c’est lancer un business basé sur une idée à laquelle personne n’a jamais pensé. On veut faire quelque chose qui sort de l’ordinaire bref, on cherche l’idée révolutionnaire. Il est très compliqué de trouver une idée qui soit révolutionnaire. Et quand bien même ton idée serait une idée innovante, il y a de fortes chances qu’elle ne puisse pas être rentable car en général, les Hommes sont très sceptiques aux innovations.

De plus, une fois après avoir concrétisé ton idée innovante il faudra en plus faire toute une éducation de ta cible afin que cette dernière s’habitue à ton produit et lui fasse confiance. Une manière plus simple de procéder, consisterait juste à voir un concept qui est déjà en place et qui a déjà fait ses preuves, identifier les manquements, combler ces manquements-là, et ça te fera une idée de business.

Puisque les gens connaissent déjà le service que tu vas proposer, tu n'auras plus besoin de refaire toute une éducation de la cible. Tout ce qu'il te restera à faire, ce sera de mettre en lumière ta valeur ajoutée et de chercher le bon positionnement. Facebook, Google, Instagram, iPhone, Startup Academy, SOS Médecin Cameroun, ne sont en rien des innovations, ce sont des concepts qui ont été copiés et améliorés.

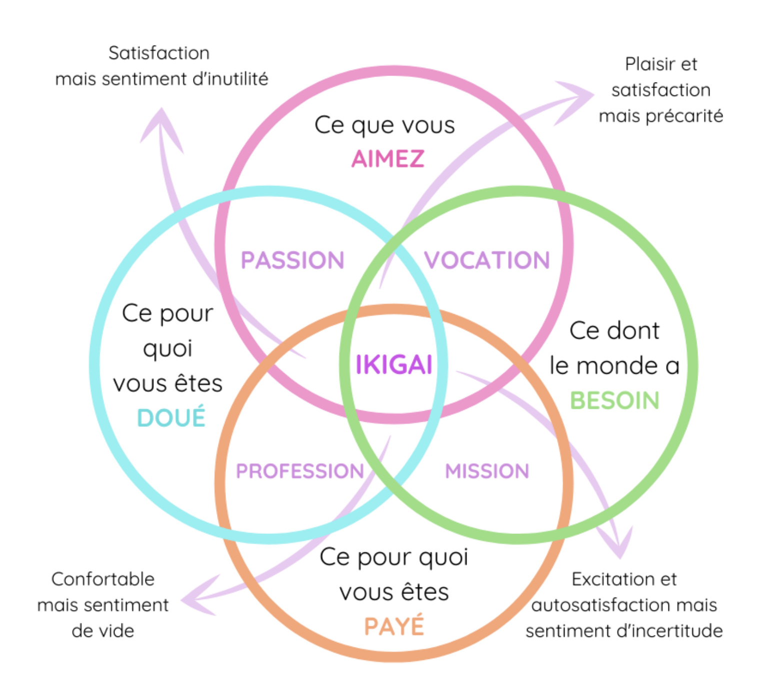
3e école : Chercher un problème que tu rencontres

En business, problème = opportunité de business. Cela dit, si tu as un problème que tu rencontres au quotidien et qui te frustre, il y a de fortes chances qu'il y ait également d'autres personnes qui rencontrent ce même problème. Le fait d'apporter une solution à ces problèmes, constitue déjà une idée de business. L'avantage lorsque tu pars d'un problème que tu rencontres toi-même, c'est l'assurance que le problème existe et qu'il est réel. Alors que lorsque tu pars de l'idée innovante, rien ne te garantit que le problème soit effectif.

En résumé :

Si tu trouves une activité qui te passionne, une activité pour laquelle tu pourrais travailler sans être payé et ne jamais avoir l'impression de travailler, et si en plus d'être passionné, tu as des facilités dans cette activité qui de plus résout un problème que les gens rencontrent c'est encore mieux car ton activité aura de l'impact sur la vie des gens et cela fera davantage grandir ta passion pour ton activité.

Mais pour que tu puisses faire cette activité pendant longtemps, il faudrait en plus que tu t'arranges à ce que cette activité te rapporte de l'argent. Si tu ne gagnes pas d'argent, ça sera très compliqué d'avoir une plus grande influence et être utile à beaucoup plus de monde. Si tu réussis à mettre en place un business comme celui-là, tu auras trouvé ce que les japonais appellent ton « IKIGAI ».



Malheureusement encore, il y a beaucoup de gens qui sont mal à l'aise à l'idée de devoir vendre leur service ou le fruit de leur passion parce qu'ils ont l'impression d'être en train de profiter des autres. Si tu fais partie de ces gens-là, permets-moi de te poser une question.

Est-ce que lorsque tu paies ton coiffeur pour qu'il te fasse une belle coupe de cheveux tu as l'impression qu'il t'arnaque ?

Lorsque tu paies tes mégas pour te connecter sur Facebook, est ce que tu as l'impression de te faire arnaquer par Facebook ?

Lorsque tu paies ton ticket pour aller assister à un match de foot au stade ou à un concert, est ce que tu as l'impression de te faire arnaquer par les footballeurs sur le terrain ?

Le footballeur et le musicien sont passionnés par ce qu'ils font pourtant tu n'éprouves aucune gêne à payer pour les voir faire ce qui les passionne.

Pourquoi tu penses que les autres éprouveraient de la gêne à te payer toi pour te voir faire ce qui te passionne et qui de plus leur apporte de la valeur ?

Donc si tu as identifié une activité que tu fais mieux que les autres, met un prix dessus dès maintenant car chaque travail mérite un salaire. Sache que tu peux tout monétiser, au 21e siècle les gens monétisent même le simple clic sur un lien internet et toi tu continues à donner ton temps et ton talent gratuitement comme ça ?

Être un africain au 21e siècle est une bénédiction :

En 2019 je me suis amusé à faire quelques recherches sur YouTube. En fait je recherchais le résumé du livre père riche-père pauvre écrit par Robert KIYOSAKI. Sur YouTube, j'ai trouvé une tonne de résumés de ce livre. Donc je me suis également prêté au jeu de faire un résumé du même livre, résumé que j'ai d'ailleurs publié sur ma chaine Argenlivre, et devine quoi ? Mon résumé s'est retrouvé noyé dans une 100aine d'autres résumés du même livre. Bilan des courses, ça devient hyper compliqué pour moi de me faire une place sur ce type de livre.

A l'inverse, il y a peu j'ai découvert le livre "La chèvre de ma mère", un livre sur l'éducation financière parfaitement adapté à nos réalités africaines. Lorsque j'ai découvert le livre en question, je suis vite allé regarder sur YouTube pour voir si jamais je pouvais y trouver son résumé mais en vain. De ce fait je me suis dit "tiens, et si je faisais moi-même le résumé de ce livre ?". Ce que j'ai fait et en ce moment-là, j'étais le seul à avoir produit le résumé de ce livre-là.

J'avais vite fait d'apparaitre en haut des recherches sur You tube à chaque fois que quelqu'un recherchait "la chèvre de ma mère". Aujourd'hui, ce résumé que j'ai fait à mes tout débuts se révèle être ma 2e vidéo la plus regardée sur You Tube avec plus de 30.000 vues.

Cette petite expérience m'a permis de réaliser que chez nous en Afrique, il y a

encore tellement de secteurs inexploités, tellement d'opportunités, tellement de secteurs vierges qui sont là et n'attendent que des personnes courageuses, créatives et audacieuses pour les saisir et faire fortune.

Ici en Occident, tout ou presque tout est déjà tellement bien fait à tel point que pour sortir du lot être bon ne suffit plus mais il faut être excellent. Alors que chez nous en Afrique, il suffit juste d'être bon et tu peux être certain de te faire un maximum de tune. Pendant ce temps, les personnes au cerveau orienté vers des problèmes passent leurs journées à se plaindre et à dire « Paul BIYA doit partir », comme s'il avait attaché leurs mains. Même si Paul BIYA part, tant que tu seras incompétent tu n'auras rien.

Vous êtes nombreux à m'écrire pour me dire que vous voulez vous lancer en business mais vous manquez d'idées. En fait ce n'est pas que les gens manquent d'idées, car les idées défilent dans nos têtes toutes les secondes. Le problème, c'est que les gens cherchent l'idée qui va les rendre riche rapidement et sans trop se donner de mal. Je vais te faire une petite confidence parce que je sens que tu as envie d'accomplir quelque chose : L'idée que tu recherches existe uniquement dans les films donc tu peux toujours te gratter. Et quand bien même ce type d'opportunité se présente, elles ont vite fait de disparaitre car elles sont vite surexploitées par tous ceux qui comme toi ont vu l'opportunité.

Par contre, si tu es vraiment quelqu'un de sérieux, voici 2 règles que je vais partager avec toi si jamais tu cherches des idées de business :

Règle N° 1 : Si tu cherches une idée de business, écoute les plaintes de ton entourage.

Règle N°2 : Rappelle-toi de la première.

Pourquoi vouloir aller chercher une idée sur la planète Mars quand tu as déjà tout sur place ?

Cependant, sois prêt à mouiller le maillot si tu veux que ton business soit rentable. Parce que le problème avec beaucoup d'entre nous c'est que lorsqu'on se lance, on veut devenir Aliko DANGOTE du jour au lendemain. Non ma personne, ça ne se passe pas comme ça. En tout cas, pas dans la vraie vie. Lorsque tu vas te lancer, il va falloir que tu sois téméraire parce que les premières personnes à te casser, seront tes proches. Mais c'est une bonne chose car ça va t'endurcir.

Moi par exemple, les résumés de livre que je produis au quotidien sur YouTube, ceux-ci n'ont rien de révolutionnaires, j'ai vu un concept, je l'ai copié et je l'ai adapté à la cible africaine qui est une niche très prometteuse. Pourquoi prometteuse ?

Tu ne le sais peut-être pas encore mais l'Afrique est constituée de la population la plus jeune dans le monde et dont la croissance démographique est la plus important. Les jeunes constituent la tranche d'âge qui consomme le plus. Et les prévisions d'ici 2050, disent que le continent le plus peuplé sera l'Afrique avec plus de 2.5 milliards d'habitants dont 70% auront moins de 30 ans. Qui dit 2.5 milliards d'habitants dit 2.5 milliards de personnes dont il faudra satisfaire les besoins et en retour gagner de l'argent. Ma question : Quelle sera ta part du gâteau en 2050 ?

C'est maintenant que tu dois te positionner afin de pouvoir être prêt au moment du partage du gâteau. Si tu ne le fais pas, la nature ayant horreur du vide, d'autres le feront et une fois de plus, tu n'auras que tes yeux pour pleurer ou bien ta bouche pour dire “ le président doit partir”.

Je vais aller plus loin, internet se révèle être une opportunité business de plus en plus prometteuse surtout en Afrique car les statistiques révèlent que moins de 30% du sol africain a accès à internet de nos jours. Contre plus de 70 voire 80% en Europe. De ce fait, il y a encore énormément de place à se faire. Donc

au lieu de passer tes journées à te plaindre du fait que le pays est dur, retrousse tes manches et mets-toi au charbon.

- **Le financement.**

La question du financement pour se lancer en business est une problématique qui revient très souvent lorsqu'il s'agit de se lancer en business. Comme je l'ai dit dans les pages précédentes lorsque je parlais des excuses, quand il s'agit de financer un projet, beaucoup de gens se retrouvent coincés parce qu'ils veulent tout de suite commencer avec de grands projets qui demandent énormément de fonds pour les mettre en place.

Récemment encore j'ai reçu un message d'un membre de la communauté qui me faisait savoir qu'il avait un projet en béton et qu'il venait d'achever son business plan (qui soit dit en passant est une perte de temps lorsqu'on se lance), et que désormais, il lui manquait une chose, le financement. Curieux, je lui ai posé la question de savoir : « combien est ce qu'il te faut pour financer ton projet ? » et m'a répondu « 10 millions ».

« Est ce que tu as déjà eu à mettre en place un business rentable par le passé ? » Il me répond « non jamais ». Ok. Donc si comprends bien, tu n'as jamais réussi à créer un business qui a pu te faire gagner même 10.000f et c'est un business qui nécessite 10 millions d'investissement que tu vas gérer ? Tu n'as pas de compétences en comptabilité, ni en management, ni même en communication. Et toi tu veux gérer un business qui demande 10 millions d'investissement ? Cherchez l'erreur.

Mon conseil, commence petit avec ce que tu as et vois grand. Lorsqu'il s'agit de monter un business, l'élément le plus déterminant ce n'est pas l'argent mais c'est ta capacité à utiliser ton cerveau pour venir à bout des multiples challenges. Par exemple, lorsqu'il s'agit de stratégies marketing, ce n'est pas l'argent qui construit une stratégie marketing mais c'est le cerveau. Donc

apprends à t'en servir parce que s'il est malade, on aura beau te remettre tout le financement du monde, ça ne te servira à rien car tu ne sauras pas utiliser cet argent efficacement.

Un des bénéfices non négligeables lorsqu'on démarre avec le strict minimum c'est que cela nous oblige à faire marcher le cerveau et c'est un bel entrainement. Car si tu sais te débrouiller avec très peu, tu te débrouilleras encore mieux si tu as beaucoup. Lorsqu'il s'agit de financement, la vérité c'est qu'on a déjà tous un peu d'argent pour démarrer quelque chose à petite échelle. Le financement extérieur doit juste servir de levier pour rendre exponentiel quelque chose qui est déjà en place.

- **Ne compte sur personne :**

L'une des erreurs que beaucoup de gens commettent souvent lorsqu'ils veulent se lancer en business c'est de compter sur les poches d'un oncle ou d'une tante. Tu veux monter ton business, ne compte sur personne !

Tu es ton devant-derrière comme on dit chez nous au Cameroun. En général, lorsque tu es encore à l'étape de l'idée, tu vas recevoir les encouragements de beaucoup d'oncles de tantes et même des amis. Ils te diront « franchement mon fils/ma fille ton idée est intéressante. Gars du courage ». Certains vont même aller jusqu'à te dire que quand tu seras prêt, va les voir ils vont financer. Mais chose curieuse, lorsque tu iras les voir, tu te seras très souvent déçu car, soit ils vont te demander de patienter ou alors ils te diront simplement : « Mon gars c'est fort en ce moment ».

J'ai un ami, qui voulait se lancer dans un business qui concernait la vente de détenteur de gaz, l'idée était géniale et en plus de cela, il y avait de la demande. Seul bémol, il lui fallait un peu plus de 6 millions de Fcfa pour acheter et acheminer le produit jusqu'au pays. Mal lui en a pris lorsqu'il est allé voir un de

ses oncles sur qui il avait fondé tous ses espoirs. L'oncle en question était réputé pour être très généreux et blindé de tune. Sauf qu'une fois l'échéance arrivée, l'oncle de mon ami en question lui a fait comprendre qu'en ce moment-là, les affaires ne marchaient pas trop donc il ne pouvait pas financer son projet. Mais heureusement pour mon ami, il a pu trouver le financement ailleurs car il était dans les affaires depuis longtemps et s'était déjà bâtit une bonne réputation dans le milieu donc il n'a pas eu trop de mal pour trouver un autre financeur.

Tu veux te lancer en business ? Ne compte que sur Ta propre personne, si après il y a quelqu'un qui veut financer ton projet, prends ça comme un bonus mais ne base jamais le financement de ton projet sur les poches de quelqu'un d'autre sinon tu risques être très déçu.

« Valère, Comment tu fais pour gérer à la fois tes études et tes business ? »

Comme tu le sais déjà, je suis étudiant en 5e année de médecine, en parallèle je suis producteur de contenu sur Facebook et sur YouTube, je gère mes business et je réussi malgré tout cela à trouver du temps pour faire du sport et pour passer du temps avec ma famille. A l'inverse, je connais des gens dont leur seule activité c'est leurs études pourtant ceux-ci sont déjà submergés. Comment est-ce que je réussis à gérer autant de choses à la fois ?

La réponse tient en un mot : **L'organisation**.

- **L'organisation**.

Valère, comment est-ce que tu t'organises pour gérer autant de choses à la fois ? Telle est la question à laquelle je suis très souvent confronté.

Lorsqu'il s'agit d'organisation, la clé d'une bonne organisation réside dans le fait de savoir distinguer ce qui est prioritaire de ce qui ne l'est pas. Et une fois que c'est fait, il faudra s'atteler à toujours débuter ses journées en faisant les choses

prioritaires car tu auras vite fait de remarquer que, lorsque tu vas te lancer en business, jamais tu n'auras assez de temps pour faire tout ce que tu auras prévu faire en 24h, pourtant les choses prioritaires, il faudra toujours que tu les fasses.

Lorsque tu es bien organisé, cela te permet de gagner beaucoup de temps et de travailler de manière plus optimale. Lorsqu'il s'agit d'organisation, il va falloir que parmi toutes les tâches que tu as à faire, que tu identifies les 20% de taches qui produisent 80% des résultats que tu attends. Par moment, tu vas même devoir zapper certains cours qui n'entrent pas dans ton projet de vie.

Un autre aspect non négligeable lorsqu'il s'agit de l'organisation c'est que lorsque tu es bien organisé, les gens ont tendance à t'assimiler à quelqu'un de sérieux et à te faire confiance. Lorsque les gens te font confiance, ils ont envie de travailler avec toi.

Comment je m'organise concrètement ? Tout ce qui n'est pas prioritaire pour moi, je remets cela à plus tard. Voir les amis, sortir, regarder la télé. J'anticipe mes tâches en me donnant des délais pour les achever. Je sais que les stages et les cours à la fac me prennent beaucoup de temps donc je choisis des stages stratégiques qui me permettront d'avoir du temps pour moi et mes business.

Mes cours, je les révise un peu pendant l'année, histoire de ne pas être trop largué et puis quelques temps avant examens, je m'y mets à fond. Moi j'ai décidé de ne plus aller en cours (sauf lorsqu'il s'agit de cours obligatoires). Ça me permet de dégager du temps pour bosser dur sur moi et sur mes projets. A l'inverse, je me suis pris des cours en ligne que je peux suivre quand je veux. De plus, je me suis rendu compte que j'avais une bonne mémoire auditive donc ces cours en lignes sont bénéfiques pour moi (j'ai parlé de cours en ligne ? voilà encore une opportunité de business que mêmes les gens en Afrique peuvent saisir). L'autre avantage de suivre mes cours en ligne c'est qu'un cours d'1h je peux le suivre en 45min. Pour cela, j'ai juste à accélérer la vitesse de lecture. Cela me permet ainsi de gagner un temps énorme.

Les vidéos, je ne les choisis pas au hasard car je sais qu'il y a des vidéos qui demandent beaucoup plus de temps que d'autres donc pour les vidéos les plus complexes, je les réserve pour la fin de la semaine.

Pour mes business c'est pareil, je m'arrange à tout avoir dans mon téléphone et à ne répondre aux messages qu'à des heures précises sauf cas en de force majeure.

- **la discipline.**

La discipline est l'une des choses la mieux partagée par toutes les personnes à succès qui ont foulé cette terre.

Alors c'est quoi être discipliné ?

Être discipliné consiste à faire ce que tu es censé faire au moment où tu es censé le faire même quand tu n'en as pas envie. Et c'est justement lorsque l'envie n'est pas au rendez-vous que la discipline commence. Car faire les choses lorsque tu en as envie, c'est facile et tout le monde peut le faire. Mais on s'en fiche pas mal que tu en aies envie ou non ; si tu veux des résultats, il faudra que tu fasses ton devoir un point c'est tout.

Tu penses que je n'aimerais pas moi aussi sortir m'amuser comme les jeunes de mon âge plutôt que de passer mes journées enfermées à l'ombre pour bosser sur mes projets ? Penses-tu que Samuel ETO'O était trop content d'être aux entraînements pendant que ses amis allaient en discothèque ? Ou qu'Aliko **Dangote** a aimé passer 10 ans de sa vie sans jamais prendre un seul jour de repos alors qu'il voyait ses employés partir en vacances ?

Non ! Pas du tout ! Mais le succès impose de la discipline. Il faut être discipliné et ceci sur une longue durée afin que cela devienne une habitude car plus de 95% des résultats que tu obtiens sont les fruits de tes habitudes. C'est bien beau de dire qu'il faut de la discipline pour s'en sortir. J'imagine que tu n'as pas attendu de le lire dans ce livre pour le savoir. Maintenant une question se pose :

Comment faire pour rester discipliné ?

- **Être obsédé par la croissance de ton business** : je n'ai pas parlé de motivation mais d'obstination. Car l'obstination va bien au-delà de la simple motivation. Lorsque la croissance de ton business t'obstine, te lever à 4h du matin pour élaborer des stratégies pour le faire prospérer cesse d'être un problème. Limite ça en devient même excitant. Pour être obstiné par la croissance de son business, il faut se lancer dans un business qui a un impact signifiant dans la vie des autres. **C'est seulement lorsque tu verras l'impact que ton business aura sur la vie des autres que la passion viendra.** Et à ce moment-là, ton business cessera d'être un travail mais deviendra un mode de vie.

- **Rester focaliser sur ses objectifs.** Lorsque tu te fixes un objectif, par exemple celui de faire 50.000 fcfa / 500 euros de chiffre d'affaire le mois, ton attitude est différente d'une personne sans objectifs. Voici ce qui va se passer lorsque tu vas te fixer un objectif de 50.000 fcfa / 500 euros de chiffre d'affaire mensuel. Tu vas tout de suite chercher à savoir : Comment est-ce que je dois m'y prendre pour atteindre cet objectif ? Une fois le plan établit, tu auras une seule chose à faire, rester focalisé sur ton but. Quand tu es dans cet état d'esprit, la discipline vient toute seule.

- **S'entourer de personnes disciplinées.** Cette astuce marche à tous les coups car l'être humain est de nature influençable. Il te suffit juste de passer du temps avec des personnes qui ont une qualité que tu recherches, et tu verras qu'au bout d'un moment, toi aussi tu vas tout naturellement commencer à développer cette qualité-là.

- **Développer des routines :** Une routine, c'est un ensemble d'actions, et de gestes faits mécaniquement. Le fait de mettre en place une routine te permettra de te mettre au travail sans avoir à trop réfléchir. Car en

général, lorsque tu réfléchis avant de te lancer dans une tâche, c'est source de procrastination.

Ma routine matinale : levée à 4h ou 5h du matin, 1h de lecture, révisions, publications sur Facebook, ensuite petit-déj si besoin et c'est go pour affronter ma journée de cours ou de stage. Bien sûr, il m'a fallu un certain temps pour m'habituer à ce rythme de vie, c'était difficile au départ mais ce qui m'a fait m'y tenir c'est le fait d'être focalisé sur mon objectif ainsi que mon engagement vis-à-vis de ma communauté à qui je dois tout ce que j'ai pu accomplir sur internet jusqu'à ce jour.

- **La planification.**

Planifier c'est ramener le futur dans le présent. Une fois de plus, tu auras besoin d'un petit carnet ou même d'un agenda papier dans lequel tu noteras à chaque fois ton emploi de temps du jour, de la semaine ou du mois avenir. Ceci te permettra non seulement de ne rien oublier, mais aussi de ne pas t'éloigner de tes objectifs. En business si tu rates des rendez-vous importants tu peux passer à côté d'opportunités énormes et crois moi, ça peut aller très vite. Lorsque ton business va commencer à avoir un peu de succès, tu vas recevoir des sollicitations de toute part, prends le temps de noter tout cela dans les trous de ton agenda pour éviter d'oublier tes rdv et de perdre de la crédibilité auprès de tes potentiels partenaires d'affaire.

Lorsque tu planifies, cela te permet d'anticiper et d'accomplir toutes tes tâches, donc de gagner énormément de temps, car désormais ton temps est très précieux. Entre tes cours et ton business, je peux te garantir que tu n'auras plus beaucoup de temps pour toi.

- **Déléguer certaines tâches.**

En effet, tu devras confier certaines tâches à d’autres personnes qui ont plus de compétences que toi dans le domaine, ceci afin non seulement de pouvoir dégager plus de temps pour toi pour te permettre de te concentrer sur les tâches où tu as le plus d’impact mais aussi de gagner en productivité. Mais lorsqu’il s’agit de déléguer, il faut que tu saches qu’en business, **on ne délègue jamais une tâche qu’on ne comprend pas** sinon on se fait escroquer. Il n’est pas question de tout maitriser de A à Z non, mais d’avoir au moins les bases. Ceci te permettra premièrement d’être capable de bien juger le travail de la personne à qui tu as confié la tâche, et deuxièmement de pouvoir la faire toi-même si jamais la personne en question est indisponible.

Tu sais, lorsqu’il s’agit de déléguer, j’ai pu identifier 2 types de profils :

- **Le chiche** : le chiche c’est celui qui ne veut pas déléguer parce qu’il ne veut pas dépenser ou perdre un peu d’argent. Bilan des courses, il veut tout faire à tel point qu’il devient esclave de son business. Ne sois pas ce genre de personne. Moi aussi j’ai eu ce problème au début jusqu’à ce que je comprenne qu’en déléguant je gagnais en productivité.
  Les extraits de livre que je publie tous les matins, désormais, puisque j’ai déjà les moyens, je paie quelqu’un pour les saisir à ma place car je n’ai pas de réelle valeur ajoutée en saisissant un texte. Ensuite j’ajuste et le tour est joué. Cela me permet de gagner du temps pour me consacrer à autre chose.

- **Celui qui ne fait confiance à personne :** Si tu ne sais pas faire confiance aux gens, tu ne pourras jamais mettre en place un système viable et qui travaille pour toi. Ce qu’il faut savoir c’est que les gens aiment sentir qu’on leur fait confiance donc n’hésite pas à faire confiance aux gens. Mais bien sûr, la confiance n’exclut pas le contrôle.

En faisant confiance, tâche de garder un minimum de contrôle pour dissuader un de tes associés de te duper si jamais il traverse un moment de faiblesse. Moi

aujourd'hui je travaille avec des membres de la communauté qui résident au Burkina-Faso, au Cameroun, au Mali, au Gabon, au Benin,…

Parmi eux, il y en a que je n'ai jamais rencontré, je connais juste leur visage et puis c'est tout. On travaille ensemble et tout se passe très bien. Je profite d'ailleurs de l'occasion pour dire merci à Mme ESSAMA née MIYOPDJI, à Ibrahim du Mali, à Alfred PITROIPA du Burkina, à Constant du Togo, à Nabil du bénin et à Emmanuelh NTOUTOUME du Gabon pour leur fidélité et leur honnêteté. Il va de soi que cette confiance ne se donne pas du jour au lendemain mais se construit avec le temps. Mais si jamais tu souhaites savoir comment est-ce que tu peux reconnaitre quelqu'un de confiance, prends un rdv pour une séance de coaching avec moi et je te donnerai les clés dont tu as besoin 😉.

- **Quelques Challenges**

Lorsque tu vas te lancer en business, tu vas devoir faire face à pas mal de challenges au quotidien. C'est important d'être avisé sur ce qui t'attend lorsque tu vas te lancer afin qu'une fois en face de ces challenges, que tu saches que ce qui t'arrive, arrive à tous les entrepreneurs.

a) La peur

C'est tout simplement une émotion qui nous alerte lorsqu'on est exposé à un éventuel danger. Une fois qu'on a compris cette définition de la peur, on a vite fait de comprendre que c'est tout à fait normal d'avoir peur. Donc quand il s'agit de peur, en business tu rencontreras plusieurs types de peurs mais je vais uniquement m'arrêter sur les 2 peurs les plus récurrentes : la peur de perdre son argent en investissant et la peur de l'inconnu.

- **La peur de perdre son argent en investissant :** Elle est très intense surtout lors du premier investissement. Lorsque tu te sentiras submergé, tâche de te rappeler que personne ne devient riche sans perdre de l'argent. Ça fait partie du jeu. Par contre, il n'y a que les pauvres qui n'ont jamais perdu 1 fcfa.

- En même temps c'est normal, ils ne prennent aucun risque. L'argent c'est une énergie et l'énergie pour être bien exploitée doit tourner sinon c'est le court-circuit et tout explose. Même lorsque tu mets ton argent à la banque, cet argent ne reste pas stocké il tourne et c'est cela qui fait croître l'économie.

En business, un jour on perd et un autre jour on gagne, le tout c'est de s'arranger à gagner plus qu'on ne perd. Le business a ceci de particulier en ce sens ou tu peux perdre 99 fois. Mais il suffit de gagner une seule fois pour que ça rattrape les 99 pertes. Petite illustration : une commerçante pâtissière qui investit par exemple 10.000frs pour faire 1000 crêpes quelle vendra à 100frs l'unité. Autour de la cuisson, il y a des crêpes qui ont brûlé, d'autres sont difformes donc impossible à commercialiser. Au final, elle n'obtient que 800 crêpes commercialisables. Sur le plan économique elle a perdu (200 crêpes) mais sur le plan financier elle a gagné. Certes son gain est inférieur à celui qu'elle attendait mais elle s'est tout de même fait du bénéfice. L'échec a ceci de bien car l'échec te permet de t'améliorer.

Echouer c'est se donner la possibilité de faire différemment. Ce qui m'amène à partager avec toi cette belle citation que j'aime beaucoup sur l'échec qui dit : « celui qui échoue c'est celui qui a de l'expérience. » Et c'est à toi de savoir utiliser cette expérience pour faire mieux.

- **La peur de l'inconnu :** qui dit business, dit forcément que tu dois innover car nous vivons dans un monde dans lequel la seule constante c'est le changement donc il faut sans cesse faire évoluer son business pour l'adapter aux nouveaux contextes.
  Sois-tu fait évoluer ton business, soit il régresse et disparait. Et qui dit faire évoluer son business dit forcément essayer de nouvelles choses donc se mettre dans une position inconfortable chaque fois pour élargir sa zone de confort. Cela dit, lorsque tu vas te lancer en business, il va falloir que

tu t'habitues à être à l'aise avec l'inconnu et que tu gardes à l'esprit que c'est normal.

b) Le Conflit

En te lançant en business, les premières personnes avec qui tu entreras en conflits ça sera tes parents. Surtout si tes parents ont été salariés toute leur vie. Pourquoi ?

Pour la simple raison qu'ils ne comprendront pas ta démarche car pour eux, le salariat c'est la sécurité, le business c'est l'insécurité. Le conflit sera encore plus violent si tu t'en sors bien à l'école j'en sais quelque chose. A ce moment-là, il faudra que tu sois malin car lorsque tu te lances en business, ce dont tu auras besoin ça sera du soutien de tes proches et non d'être en conflit avec eux. Face à une telle situation il y a 3 alternatives :

- **Les résultats :** le conflit naîtra du fait que tes parents auront peur que tu rates tes études et donc que tu rates ta vie à cause du business. Dès lors, ça sera à toi de rassurer tes parents en leur montrant que faire du business ne t'empêchera pas de t'en sortir à l'école. Bien sûr ça va être compliqué de jongler avec les 2 mais c'est le prix à payer pour que tes parents te fassent confiance. Quand je me suis lancé, ma mère a développé la même réticence, mais lorsqu'elle s'est rendue compte que j'arrivais à gérer mes études et mes business, elle a fini par me laisser gérer mes affaires.

- **Le deal :** Tu peux décider de passer un deal avec tes parents. Tu pourrais par exemple leur proposer de te donner 1 an ou 2 pour développer ton business. Et que si passé ce délai, tu n'as pas réussi à mettre en place quelque chose de viable, tu stop tout et tu retournes faire tes études à fond.

- **La technique de Maxime Victor :** Maxime Victor est un entrepreneur d'origine Haïtien qui réside au Canada. Lorsqu'il a voulu se lancer en business, sa maman a essayé par tous les moyens de l'en empêcher. Maxime Victor lui a dit la chose suivante : « maman, quand je vais réussir (oui ! parce que je sais que je vais réussir !), je tiendrais un discours. Soit Je dirai que ma mère a été un obstacle ou alors je dirai qu'elle a été un catalyseur. Donc maintenant dis-moi maman, dans quel camp est-ce que tu souhaites être ? »

Dans tous les cas, je te déconseille vivement de rentrer en conflit avec tes parents surtout lorsqu'il s'agit de nos parents africains car ils auront toujours le dernier mot. Pire encore si financièrement tu dépends d'eux.

c) La solitude

Lorsque tu vas te lancer, attends-toi à faire face à des moments de solitude pour 2 raisons.

La première, c'est que tu risques d'être tellement occupé à mettre en route ton business à tel point que tu n'auras plus de temps à accorder à tes amis qui finalement eux aussi vont te lâcher.

La deuxième sera l'incompréhension de tes proches qui finira par t'agacer et tu seras obligé de t'isoler.

d) Construire son réseau

J'ai pour habitude de dire que personne ne peut réussir seul. Personne n'est ni assez compétent, ni assez intelligent, ni assez expérimenté pour dire qu'il va réussir seul. C'est impossible. C'est uniquement à l'école que ça fonctionne comme cela. Dans la vraie vie, tu auras besoin de créer un cerveau collectif pour faire croire ton business. Au début, tu n'auras pas suffisamment d'argent pour prétendre payer des gens pour travailler pour toi. Donc c'est ta vision, ton

engagement et ton leadership qui amèneront les gens à te suivre en espérant gagner le gros lot avec toi plus tard. Donc développe ton leadership, prends le temps de clarifier ta vision afin de mieux la communiquer aux autres car ce qui se conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément. Pour construire ton réseau, il faudra également que tu fasses preuve d'audace pour oser approcher les leaders de ton secteur qui ne te prendront pas au sérieux au début. Mais si tu es téméraire, ça finira bien par passer.

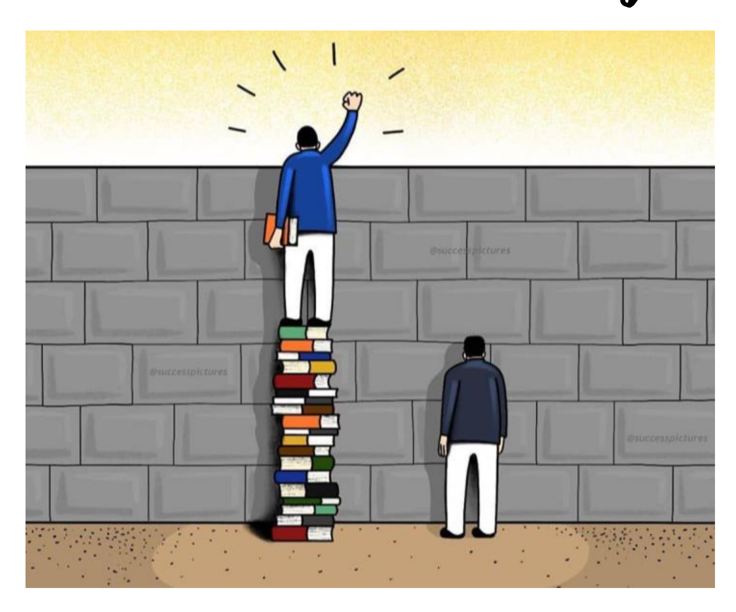
Moi par exemple lorsque je me suis lancé, j'ai fait la connaissance de Claudel NOUBISSIE sur les réseaux et je me suis tout de suite dit, c'est avec ce genre de personne que je souhaite travailler. Nous sommes en 2017 (et heureusement pour moi, il était encore très accessible), je lui laisse d'abord un mail, auquel il a répondu mais ce n'était pas trop ce à quoi je m'attendais. Par la suite, nous avons continué à echanger sur Whatsapp. Mais je sentais qu'il ne m'accordait pas plus d'intérêt que cela. En même temps c'était tout à fait normal car je ne lui étais d'aucune utilité, je n'avais pas encore fait mes preuves.

J'ai donc continué à travailler seul dans mon coin jusqu'à ce qu'un jour, il publie un résumé que j'avais fait sur l'une de ses formations. Le résumé en question avait eu des retours très positifs et c'est seulement à ce moment-là, qu'il a commencé à me prendre au sérieux et depuis lors, nous travaillons ensemble ceci à tel point que maintenant il m'a carrément confié la distribution de ses livres et formations dans la diaspora.

Avec Ricardo KANIAMA, le processus a été plus ou moins similaire. Ainsi qu'avec beaucoup d'autres entrepreneurs pour qui j'ai énormément d'admiration. Les techniques que j'ai utilisées pour travailler avec des personnes de ce standing ont été le fruit de mon imagination. Imagination qui a été enrichie par mes lectures car j'y découvre au quotidien des choses dont tu ne pourrais soupçonner l'existence.

Partie X

Comment investir son argent ?



« Le meilleur investissement qu'un Homme puisse faire, c'est l'investissement qu'il fait sur lui-même ». Anonyme

Lorsqu’il s’agit d’investir son argent, de par mon expérience et l’expérience de mes pairs, j’ai pu regrouper 6 règles à toujours respecter pour limiter les risques de voir son investissement partir en fumé. Ce sont des règles qui m’accompagnent dans chaque investissement que je fais et autant te dire que cela m’a permis d’éviter bon nombre de désagréments.

- **Règle numéro 1 : Investis-en toi-même**

Si tu veux gagner plus tu n’as qu’à devenir plus. Et si tu trouves que la connaissance coûte chère, essaie l’ignorance c’est pire.

- **Règle numéro 2 : On investit uniquement un argent qu’on peut se permettre de perdre.**

J’insiste vraiment là-dessus. Parce qu’investir c’est prendre le risque de perdre son argent. Donc le but ici c’est de limiter au maximum les dégâts en cas de perte. Pour que tu puisses comprendre, je vais partager avec toi une petite histoire.

Nous sommes le 16 décembre 2019, le jour de l’an approche à grand pas et mon pote Reda et moi ne savons toujours pas où est-ce que nous allons passer les fêtes de fin d’année. Aucune soirée à l’horizon. En parallèle, certains de nos amis se demandent eux aussi où ils pourraient passer les fêtes.

A ce moment-là, je me dis attention ! Problème = opportunité de business !

Donc je dis à Reda : « Et si on organisait nous même une soirée le 31 décembre pour passer le jour de l’an tous ensemble ? »

Le principe était le suivant, louer une salle et organiser une grosse soirée mémorable. C’est comme ça que le même soir, je demande à Réda :

- Reda, quelle somme d’argent peux-tu engager dans ce projet de tel enseigne que même si tu perds cet argent, cela n’aura aucun impact sur ta vie ? ».
- 400 euros.

- Ok super, moi j’en mettrai 600.

Donc pour notre soirée, nous avions investi au total 1000 euros. Et ce n’est pas comme si nous roulions sur l’or loin de là. Cette somme représentait une somme assez conséquente pour chacun d’entre nous mais bon, on s’est dit qu’on n’avait rien à perdre. Tout ceci s’est passé en l’espace de 2 jours car il fallait bloquer la salle. On a tout préparé et le jour j, ça a été un vrai fiasco, alors que nous attendions un peu plus de 60 personnes, nous nous sommes retrouvés au nombre de 09. Bon nombre de nos amis qui semblaient intéressés par le projet nous ont lâchés au fil du temps. Même le jour-j, on recevait des appels de certains proches nous faisant comprendre qu’ils seraient présents. Nous avions donc un peu d’espoir mais au final ce n’était que du vent.

Malgré le fait que nous n’étions que 09, nous nous sommes quand même bien amusé à tel point qu’on a même eu droit aux feux d’artifice ce soir-là. Je ne saurais parler de cette soirée sans faire un gros big up à tous ceux qui nous ont fait confiance jusqu’au bout en répondant présent à la soirée. Je parle ici de Anthony Galea alias smurfmann, Kevin DUPUY alias monsieur muscle, Emilie Dicarlo, Fabio le nageur, et surtout ma chérie PITROIPA Nelly qui nous a été d’une aide très précieuse et avec qui je travaille sur tous mes projets. « Bibi, tu es la meilleure et je souhaite à chaque homme de trouver une femme au moins aussi bien que toi. » Quant à Reda GUELLADRESS Alias le zèbre, tu sais déjà tout le bien que je pense de toi. On a énormément de choses à gérer plus tard. Le pire c’est qu’on n’a pas besoin de trop se parler pour savoir qu’on peut compter l’un sur l’autre.

C’est vrai, cette soirée nous a couté à tous les deux 1000 euros, sans compter le temps et énergie que nous avons déboursés pour mener à bien le projet. Mais pour nous, cette expérience a été aussi positive car ça nous a permis de nous prouver à nous même que nous étions capables de gérer la pression mais aussi, ça nous a donné une certaine crédibilité au sein de notre entourage.

Après cet échec, j'ai pu tirer 2 leçons capitales :

- Ne jamais investir son argent dans un business qu'on ne connait pas du tout.
- Ne jamais compter sur ses connaissances et amis pour faire décoller son business.

- **Règle numéro 3 : Faire des investissements fractionnés.**

Il ne faut jamais investir tout son argent en une seule fois dans un projet. Pire encore lorsque c'est un projet qu'on ne maitrise pas vraiment. Par exemple, si tu disposes de 50.000frs et que tu veux investir dans un business, divise ces 50.000f en 5 et investis d'abord 10.000f. Cela te permet d'avoir de la réserve si jamais ça ne fonctionne pas d'entrée de jeu. Tu pourras ainsi reprendre l'opération jusqu'à 5 fois en cas d'échec et ce qui est sûr, tu t'enrichiras de chaque échec et la cinquième fois la probabilité que ton business soit rentable sera beaucoup plus élevé.

- **Règle numéro 4 : Complexifier ses investissements**

Qu'est-ce que j'entends par complexifier ses investissements ? Prenons l'exemple du Cameroun. Au début des années 2000, les gens qui avaient des call-box au Cameroun étaient les rois du pétrole. 1 min d'appel coutait 300fcfa. A cette époque-là, ce business était très rentable. Sauf qu'au fil du temps, il devenait accessible à tout le monde et très vite, ce marché s'est retrouvé tellement saturé à tel point que le coût de la minute d'appel a chuté à 50 fcfa. Donc pour éviter de se retrouver dans ce type de situation, il faut chercher à investir dans des business qui demandent de plus en plus d'argent ceci afin d'éliminer la concurrence et de se faire beaucoup plus d'argent. Tout le monde peut se lancer dans un business qui demande un investissement de 10.000f. Par contre, très peu de personnes peuvent se lancer dans un business qui nécessite une mise de départ de 100.000 fcfa et encore moins de personnes dans un business qui demande une mise de départ de 1 millions.

Voilà pourquoi tu es obligé de faire progresser ton business sinon il disparaitra tôt ou tard.

- **Règle numéro 5 : Investis dans un business dans lequel tu gardes un minimum de contrôle**

MJ Demarco disait : S'il suffit qu'une personne appuie sur un bouton pour que ton business s'arrête, alors ton business transgresse le commandement du contrôle. Avant de continuer, j'insiste une fois de plus sur le fait qu'il faut à tout prix que tu lises le livre l'autoroute du millionnaire c'est un livre très très puissant. Garder le contrôle sur ton business est quelque chose de capital, sinon la chute risque d'être très violente. Pour que tu comprennes mieux, je vais te raconter une fois de plus une autre de mes mésaventures.

En 2018, je décide de quitter mon poste d'équipier polyvalent que j'occupais à Mac Donald (un grand restaurant) depuis bientôt 6 mois pour me lancer en tant que chauffeur livreur de repas à domicile. J'étais mon propre patron, je travaillais quand je voulais et où je voulais. Je gagnais beaucoup plus que ce que je gagnais à mac Donald et en plus, j'étais maitre de mon temps. Sauf qu'un matin, en sortant de mon lit, je prends mon téléphone et je me rends compte que mon compte de chauffeur livreur a été bloqué donc je ne peux plus travailler. Je sens la pression commencer à monter car je me demandais comment j'allais faire pour m'en sortir. J'avais déjà déposé ma lettre démission à Mac Donald donc, mon unique source de revenu était désormais ce boulot-là. Heureusement pour moi, j'avais toujours de l'argent de côté pour investir dans autre chose car je ne voulais pas faire ce boulot de chauffeur pendant plus de 1 an.

Je me suis dépêché de contacter la plate-forme pour leur faire part de mon problème et ils m'ont dit que des restaurants m'avaient mis des notes négatives. Et au bout de 6 notes négatives, l'algorithme a bloqué mon compte automatiquement.

Heureusement pour moi, je n'étais pas le seul à avoir eu ce problème. Avec d'autres livreurs qui avaient rencontrés le même souci que moi, nous avons mené notre enquête pour savoir d'où venait le problème. Très vite, nous avons compris que c'était d'autres livreurs qui étaient responsables de ce sabotage-là. Heureusement, nous avons pu tirer cette affaire au claire. D'autres n'ont pas eu cette chance et ont été contraints de se trouver autre chose. Cette histoire n'a fait que me confirmer que je devais me dépêcher de mettre mon argent ailleurs, dans un business où j'aurais davantage le contrôle.

Le contrôle est l'un des mots d'ordre de Warren buffet reconnu comme étant l'un des gourous de la bourse. Warren buffet expliquait lors d'une interview que lorsqu'il veut investir son argent, il s'arrange toujours à investir dans un business où il est certain d'avoir un pouvoir de décision de tel sorte que si les affaires ne se passent pas comme il veut, qu'il puisse peser de son influence plutôt que de devoir subir les décisions des autres.

- **Règle numéro 6 : On n'investit pas dans un projet mais sur le porteur du projet**

Cette règle est capitale. Parce que voici ce qui va se passer lorsque que tu vas commencer à gagner un peu d'argent. Tu recevras des sollicitations de partenariat de toute part. Des amis vont te solliciter afin que tu puisses investir dans leurs différents projets. Le premier critère que tu dois vérifier est : la crédibilité du porteur du projet. Pourquoi ?

Pour la simple raison que l'élément le plus déterminant lorsqu'il s'agit d'un projet c'est son exécution. Cela dit, si l'exécutant n'est pas efficace, peu importe le niveau de qualité du projet, le projet n'aboutira jamais. A l'inverse, le projet peut être moyen mais si le porteur de projet est excellent, le projet fera un carton. J'en veux pour preuve, la création d'une page Facebook pour promouvoir les œuvres écrites par les auteurs africains. En soit, cette initiative

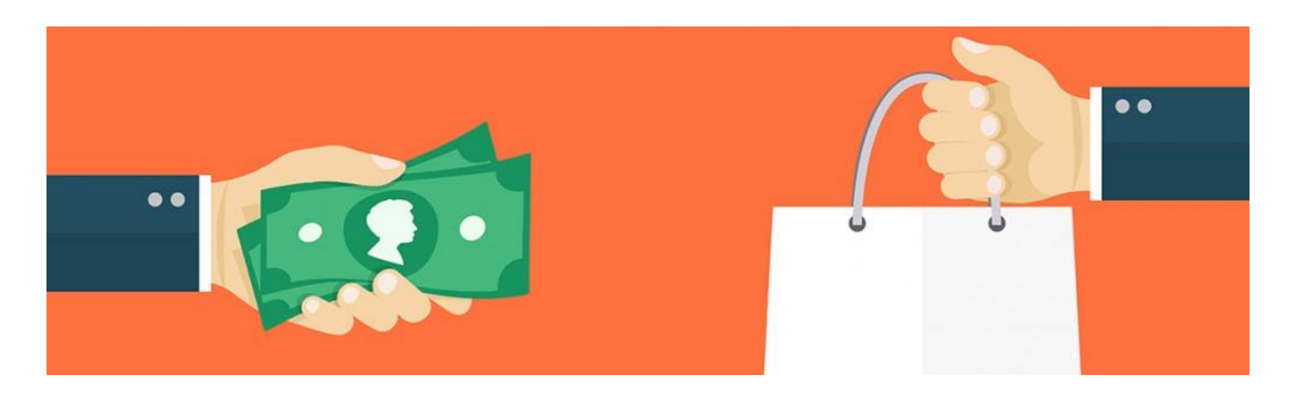


n’a rien de fou, tout le monde peut le faire. Mais est ce que tout le monde peut réussir à générer autant de trafic ? La réponse c’est non ! CQFD*

**CQFD : Ce Qu’il Fallait Démontrer*

Partie XI

Apprendre A Vendre



« Une personne qui sait vendre, ne mourra jamais de faim ».

Anonyme

Comme je te l'ai dit plus haut, un entrepreneur est un vendeur de solutions. Cela dit, la vente est le cœur de ton business car pas de ventes, pas de business. C'est très important que tu intègres au plus vite cette notion sinon ça va être très compliqué pour toi de rester en business.

Petite statistique, plus de 95% des entreprises disparaissent au bout de 5 ans. Pourquoi à ton avis ? Parce qu'elles ne font pas assez de chiffre. Une entreprise rentable ne ferme pas. Donc sache que la vente doit être ce qui doit t'obnubiler. Tu dois sans cesse développer des stratégies pour vendre. Et lorsqu'il s'agit de vendre, il y a des notions que toute personne qui se lance en business doit maitriser.

Définitions des termes :

<u>Prospect</u> : personne qui s'intéresse au produit mais qui n'a pas encore acheté ton produit.

<u>Client</u> : une personne qui a déjà acheté ton produit.

1. **L'acte d'achat est émotionnel**

Le but du vendeur est donc de susciter suffisamment d'émotions chez le prospect afin que celui-ci puisse procéder à l'achat. Et pour ce faire, un bon vendeur doit être un fin psychologue, il doit être capable de rentrer en connexion avec le prospect à tel point que le prospect oublie carrément qu'il est en train de parler avec un vendeur mais, sente qu'il est en train de discuter avec un ami qui veut le guider afin qu'il puisse faire le choix le plus bénéfique pour lui.

2. **Le sourire**

Quelqu'un qui ne sait pas sourire ne doit pas vendre. Le sourire attire la sympathie du prospect et lorsque le prospect te trouve sympathique, il achète plus facilement. Le sourire est gratuit donc pourquoi s'en priver ?

3. Connaitre le nom de ton client

L'un des désirs les plus précieux pour un être humain c'est le désir de se sentir important. Donc si tu réussis à faire en sorte que ton prospect se sente important voir privilégié, tu as beaucoup plus de chance de le pousser à l'acte d'achat. L'un des moyens les plus simples et pourtant très puissant, c'est de faire sentir à une personne qu'elle est importante. Et pour ce faire, tu dois l'appeler par son nom.

Oui ma personne, le mot le plus important pour un être humain c'est son nom. Donc ton job en tant que vendeur, c'est de faire l'effort de connaitre l'identité de tes clients et de les appeler par leurs noms. Pour que tu comprennes à quel point ce petit détail peut être puissant, lis attentivement ce qui va suivre.

Une fois j'ai mené une petite expérience sur WhatSapp. J'ai créé une liste de diffusion de 100 personnes à qui et j'ai envoyé un message sans les appeler par leurs noms respectifs. Sur les 100, il y a à peine 10 personnes qui m'ont répondu. Puis j'ai refait la même opération quelques semaines plus tard. Cette fois ci, j'ai écrit le même message mais je l'ai envoyé individuellement en prenant le temps d'appeler chaque destinataire par son nom. Et devine quoi, j'ai eu plus de 90% qui m'ont répondu. CQFD

4. Un Bon vendeur ne dit jamais « Je n'ai pas »

Un bon vendeur a toujours tout, et même s'il n'a pas il doit aller chercher chez celui qui a pour satisfaire son client. Cette petite astuce que je viens de partager avec toi va te permettre de conclure beaucoup de marchés crois-moi. Imagine un peu que tu te rendes chez ton boutiquier du quartier lundi pour acheter le savon et qu'il te dise « Je n'ai pas ». Mardi tu y retournes pour acheter du cube et il te dit encore « Je n'ai pas ». Mercredi tu retournes une fois de plus dans sa boutique pour acheter des biscuits et là encore il te répond « Je n'ai pas ».

Au final, quand tu auras besoin de quelque chose le jour d'après, tu iras ailleurs…

Le bon vendeur doit avoir un réseau qui lui permet de satisfaire son client en toutes circonstances.

Au Cameroun, il y a une grande place qui s'appelle l'avenue Kennedy. Sur cette place, on trouve tout et n'importe quoi. L'une des caractéristiques de cette place c'est qu'il y a des gens qu'on appelle communément les « Apacheurs » entendu par-là les démarcheurs. Ce sont des gens qui n'ont rien mais qui ont tout. Peu importe le produit que tu leur demande, il te le trouve. Donc si tu veux par exemple un téléphone, il va le chercher, ajouter sa marge, et te le vendre ; tout le monde trouve son compte. Alors que s'il t'avait dit qu'il n'a pas vous seriez tous perdant. Tu peux faire la même chose avec tes clients.

5. La vente croisée

C'est tout simplement une technique qui consiste à vendre des produits complémentaires à un produit principal. Je m'explique : si tu as une boutique de chaussures, tu gagnerais plus à proposer tous les accessoires qui vont avec. Le cirage par exemple, les chaussettes, les brosses à cirage et même des ceintures. Une fois, il y a un client qui me contacte et me fait comprendre qu'il a besoin d'une paire de chaussure. Connaissant son style, je me suis pointé avec 3 paires de chaussures.

Une fois sur place, dès qu'il a réglé la paire de chaussure pour laquelle on s'était donné rdv, je lui ai fait voir les 2 autres. Et pour appuyer sur l'effet de contraste, je lui ai fait comprendre que s'il prenait les 2, il aurait droit à une réduction. Et devine quoi, j'ai vendu 3 paires de chaussures au lieu d'une seule.

6. Poser des questions au prospect

Le but du jeu ici est de connaitre et de comprendre les problèmes réels de ton prospect afin de pouvoir mieux le servir. Parce qu'un prospect ne passera à l'achat que lorsqu'il aura senti que le vendeur a compris sa préoccupation.

7. La fidélisation de tes clients

Il s'agit ici de trouver un moyen de garder tes clients, sinon ils viendront et repartiront aussitôt et tu devras d'investir indéfiniment dans la communication. Pour cela, il faut développer une bonne expérience client.

Moi par exemple lorsque je vends un produit à un client, je me débrouille pour qu'il le reçoive. Même si mon produit se perd sur la route, je m'arrange à lui en envoyer un autre. Une autre technique pour fidéliser sa clientèle consiste à faire des petits cadeaux. Pour en revenir à mon business de baskets, un jour je reçois un coup de fil d'un prospect qui voulait une paire de baskets. Une fois la transaction achevée, je luis ai offert une paire de chaussettes. Ce petit geste a créé un lien entre le prospect et moi. Par la suite, il m'a pris plusieurs autres paires et m'a même recommandé chez ses frères qui ont eux aussi commencé à se fournir en baskets chez moi.

8. Le prix

D'entrée de jeux tu pourrais penser que tu dois avoir le prix le plus bas. Eh bien, il n'y a rien de plus faux que ça. Si la seule valeur ajoutée de ton produit c'est son prix le plus bas, alors tu n'as pas de valeur ajoutée pour la simple raison qu'il y aura forcément quelqu'un à un moment donné qui aura un prix beaucoup plus faible que le tien.

Concernant le prix, il faut savoir que le produit cher n’existe pas pour la simple raison que le mot « cher » est un mot purement relatif. Il faut que tu comprennes que les gens n’ont pas de problème pour acheter.

Ton job sera de leur montrer la valeur de ton produit. Et lorsqu’il s’agit de la valeur d’un produit, un produit a 2 valeurs : une valeur réelle et une valeur perçue. Ton boulot en tant que vendeur, c’est d’user des stratégies marketing pour augmenter au maximum la valeur perçue de ton produit si jamais tu souhaites faire de bonnes marges. L’une des manières d’augmenter la valeur perçue d’un produit c’est de tout simplement augmenter le prix du produit.

En général, les gens ont tendance à penser que plus un produit est cher plus il est de qualité ou du moins en acquérant un produit cher, ces derniers pourront se distinguer de la populace car ça n’est pas tout le monde qui peut se targuer d’avoir acheté un sac louis Vuitton à 1600 euros.

Une autre façon simple d’augmenter la valeur perçue d’une marchandise est de jouer sur son contenant, sur le packaging, le visuel. Tu peux tout simplement mettre ton produit dans un emballage plus attrayant et le tour est joué. C’est très important que tu travail sur le contenant de ton produit car les gens sont beaucoup attirés par le contenant que par le contenu.

Le contenant doit transmettre une émotion au prospect et lorsque le prospect vit une émotion agréable à la vue d’un produit c’est le jackpot.

Par exemple, lorsque les gens vont acheter des chocolats, la première chose qu’ils regardent, c’est le packaging. Plus que le visuel de ton produit, il faut également soigner ton image, ton image sur les réseaux. Je vais d’ailleurs te faire une confidence, il y a peu je reçois le message d’un monsieur pour une interview. Avant de lui donner ma réponse, je suis d’abord allé sur internet pour voir de qui est ce qu’il s’agissait. Dès que j’ai vu sa photo de profil, je me suis rendu

compte qu'il faisait très amateur et je ne voulais pas que mon image soit associée à ce genre de personne. J'ai donc gentiment décliné sa proposition. Les gens feront pareil avec toi si tu ne travailles pas sur ton image.

Lorsque j'ai pris conscience de l'impact d'une bonne image de marque, je suis allé sur les réseaux, et j'ai effacé toutes mes photos bizarres. J'ai bloqué toutes identifications de mes amis afin que certaines photos n'apparaissent plus dans mon journal Facebook. Ensuite, je suis allé voir un photographe professionnel pour qu'il me prenne des photos professionnelles. Très vite, j'ai senti la différence dans l'approche des prospects. Désormais lorsqu'un prospect m'aborde, il sait que je ne vais pas compter les cacahuètes avec lui car lui-même il voit déjà qu'il y a un travail qui est fait.

Là, je te livre des informations que j'ai mis 2 ans à comprendre et qui ont radicalement fait passer mon business à un autre niveau. Donc je t'invite vivement à les prendre au sérieux.

Toujours en ce qui concerne le packaging, tu ne le sais peut-être pas mais, Il existe des entreprises qui font dans la cosmétique qui utilisent cette technique. En gros leur stratégie est la suivante : elles produisent un lait de toilette et le mette dans 2 boites différentes pour ensuite vendre chacun sous 2 noms différents. Une boite est destinée à un marché bas de gamme et l'autre, à un marché haut de gamme.

9. Il faut connaitre ton produit

Il faut connaitre ton produit car on ne vend bien que ce qu'on connait bien. C'est la raison pour laquelle je ne vends que des livres que j'ai déjà moi-même lu. Tu dois être ton premier client car pour convaincre, il faut d'abord être convaincu. Donc travaille le visuel de ton produit.

10.« Ton Produit est trop cher »

L'affirmation « Ton produit est trop cher » est une affirmation à laquelle tout vendeur fait face à un moment ou à un autre dans le business. Cela dit, il est plus que judicieux de savoir comment réagir face à une telle affirmation.

Je vais dans les lignes suivantes te donner quelques poteaux indicateurs que tu pourrais suivre pour répondre de manière optimale à un prospect qui te dit

« Le produit me plait bien, mais je trouve que c'est trop cher »

Lorsqu'un client te dit que ton produit est trop cher, tu dois avoir ces 3 notions à l'esprit :

- « Cher » c'est un mot très relatif car ce qui peut sembler cher pour l'un ne le sera pas nécessairement pour un autre.
- Lorsque le client dit que le produit est trop cher, Il ne faut pas le prendre personnellement. Lorsque le client dit « c'est trop cher », il ne s'agit pas du vendeur mais du produit.
- Lorsque le client dit que le produit est trop cher, cela veut simplement dire qu'il n'a pas encore vu la valeur de ton produit.

Cela dit, maintenant que tu es au courant de tout ceci, je m'en vais te proposer en 8 points comment est-ce que tu pourrais répondre à un client qui te dit que ton produit est trop cher :

1er point : Ecouter

Ecouter pour comprendre et non pour répondre. Et de préférence écouter en souriant avec une position ouverte pour mettre le prospect à l'aise. Mais pour comprendre quoi ? Pour comprendre ce que le prospect n'a pas compris afin de pouvoir lui expliquer de manière appropriée.

2e point : reformuler

Avant de chercher à argumenter, il faut d'abord être sûr d'avoir compris le problème du prospect. Tu peux par exemple dire au prospect : « Donc si je comprends bien ce que vous voulez dire c'est que le produit répond à vos attentes mais la seule chose qui vous bloque, c'est le prix est ce bien cela ou y a-t-il autre chose ? ».

3e point : Avoir de l'empathie

L'empathie ce n'est pas d'être d'accord avec l'autre. L'empathie c'est le fait de comprendre l'autre et d'essayer de voir les choses avec ses yeux. Une formule qui marche super bien pour montrer son empathie c'est la formule suivante : « Si moi aussi j'avais été dans la même situation que vous, j'aurais moi aussi trouvé que le produit **paraît** trop cher ». Bien insister sur le mot « **PARAÎT ».** Car tout est une question de perception. Il ne faut surtout pas donner l'impression au prospect à un moment ou à un autre qu'il a raison.

4e point : Revenir sur les désirs de son prospect

Pourquoi revenir sur le désir du prospect ? Pour la simple raison que lorsque le prospect dit que le produit est trop cher, eh bien dans sa tête il a déjà occulté son désir parce que tout ce qu'il voit désormais, c'est le prix du produit qui lui parait trop cher.

Question à poser au prospect : « Dites-moi M/Mme, qu'est-ce que vous voulez vraiment obtenir comme résultat dans votre vie ? Qu'est-ce que ce produit peut vous apporter ? ». Cette démarche a pour but de recentrer l'attention du prospect sur son problème, sur la raison de sa venue pour qu'il réévalue l'importance de son problème.

5e point : La valeur par rapport au désir du prospect

Une fois que le client se sera rappelé son problème, là il sera maintenant question de lui rappeler la « valeur » de ce problème à ses yeux.

Question à poser au prospect : « Qu'est-ce que votre problème représente pour vous ? Quelle est la valeur que vous y accordez ? ». Si c'est vraiment quelque chose qui est important pour le prospect, alors le produit n'aura pas de prix pour lui/elle. A ce moment, la discussion prend un autre sens, là on cesse d'être dans une relation de vente mais dans un réel échange.

6e Point : La valeur du produit par rapport à l'offre

Ici, il est question de montrer que le produit a beaucoup plus de valeur que le prix auquel tu le vends. Lorsqu'un prospect m'aborde pour un livre ou pour une formation, et qu'il me dit que le prix est trop cher, je n'argumente pas sur les caractéristiques du livre mais sur les résultats que le livre peut lui apporter.

Voici ce que je dis au prospect :

« Le livre en question c'est le condensé de plusieurs années d'expériences d'un expert dans son domaine. Les clés qu'il te donne à travers son livre ce sont des clés qui te permettront de gagner un temps énorme. En réalité, ces connaissances, si tu veux les acquérir de toi-même, il te faudra passer énormément de temps sur le terrain alors que là, tu as juste à te procurer ce livre. Les enseignements de ce livre n'ont en réalité pas de prix mais comme c'est un produit, on est obligé de mettre un prix dessus ».

Lorsqu'il s'agit d'un autre produit, c'est à toi de trouver une histoire pour habiller ton produit et vendre les bénéfices du produit et non le produit en lui-même car personne n'achète le produit en lui-même mais les résultats du produit.

7e point : Rappeler l'offre

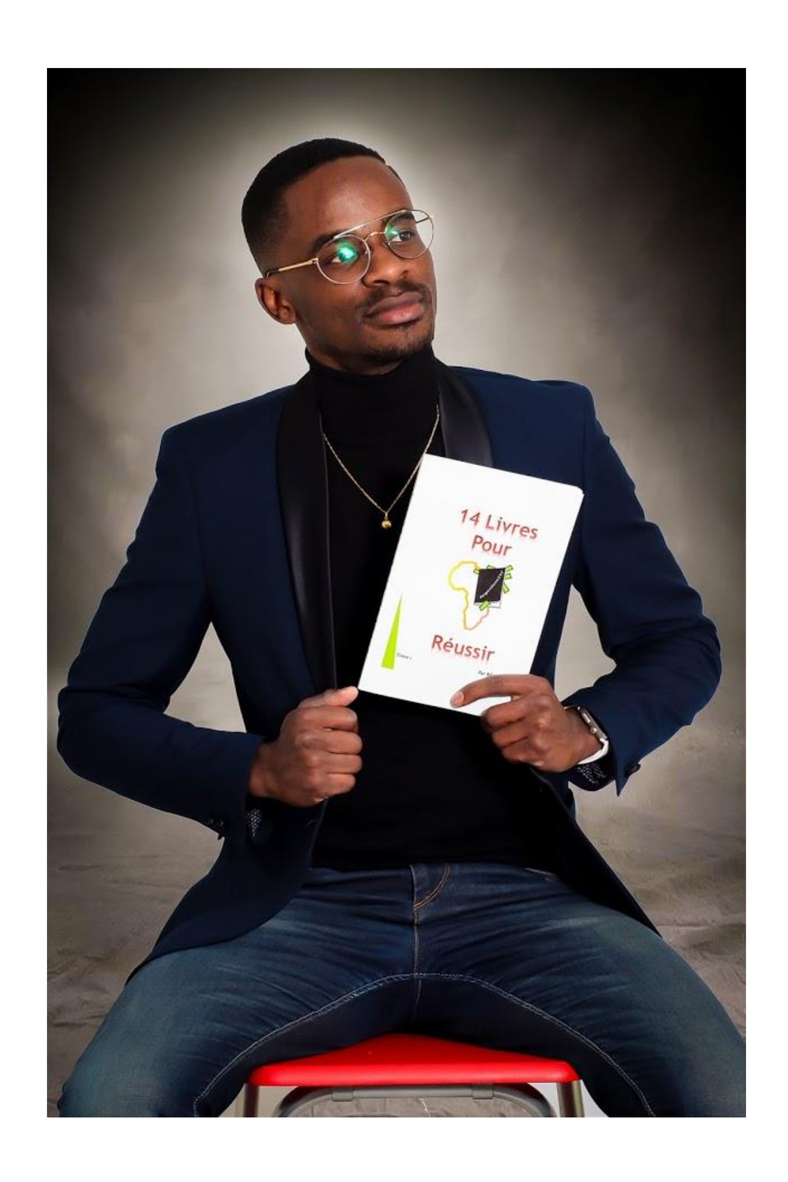
Ici, il faut rappeler le montant du produit ou service de manière ferme et naturelle afin que le prospect sente que pour vous le prix est tout à fait normal.

8e point : Conclure

A ce niveau, soit le client est convaincu et il passe à la caisse ou alors il n'est pas convaincu et ne veut pas l'acheter. Donc là, ce que tu peux faire, c'est proposer au client, un produit similaire qui correspond à ce qu'il a dans son portefeuille.

Une autre stratégie pour éviter de discuter pendant longtemps avec un prospect c'est tout simplement de lui dire « Puisque vous trouvez ce produit trop cher, pourriez-vous svp me dire quel est votre budget afin que je trouve un produit qui vous conviendrait ? »

Mon expérience personnelle dans le business



Je tiens tout d'abord à te rappeler que je suis issu d'une famille dont les parents étaient tous les 2 des salariés. Donc pour moi le schéma était clair, j'irai à l'école, ensuite j'aurai un emploi, une famille et enfin je prendrai ma retraite comme tout le monde. J'ai gardé ce modèle de vie jusqu'au jour où j'ai découvert ce qu'on appelle l'indépendance financière. Depuis que je l'ai découvert, j'ai compris que si je veux être financièrement indépendant je devais monter un système qui me permettrait de gagner de l'argent même en dormant.

En 2014, je débarque dans le pays des droits de l'homme et je reprends mes études en classe de terminale scientifique. En 2016, j'intègre la faculté de médecine d'Aix Marseille après avoir manqué le concours l'année précédente. C'était en 2e année, je commençai à m'intéresser à l'éducation financière. Très vite, je me suis rendu compte qu'il fallait que je crée un système. Et pour ce faire, il fallait que je développe mon leadership, il fallait que j'apprenne à gérer une équipe. Ce qui m'amène à donner des cours de répétition à un groupe de 11 élèves qui avaient entre 11 et 15 ans. Cette expérience a été très formatrice car grâce à elle, j'ai appris à me confronter aux parents d'élèves en tant que professionnel et à asseoir mon autorité. Cette aventure aura durée 1 an. Pendant cette année-là, je donnais 4h de cours par semaine entre 16h et 18h.

Passée cette année, j'estimais que j'en avais assez appris pour partir de là. Désormais, je voulais apprendre à travailler en équipe. C'est ce qui m'a poussé à me lancer dans la restauration rapide en tant qu'équipier polyvalent chez Mac Donald. Ce fut une superbe expérience car cela m'a confronté aux déboires du travail en équipe. Entre la pression pendant les heures de pointes, les chefs qui nous mettaient la pression pour avoir un rendement maximal et les collègues absents dont il fallait faire le boulot. J'y ai travaillé pendant 7 mois.

J'allais en cours le matin et les soirs en fin de semaine (de vendredi à dimanche), j'allais à Mac Do.

En parallèle, je continuais de produire du contenu sur YouTube sur Facebook. Cette Aventure je l'avais déjà débuté en 2017 sous le pseudo de « Lepichamo237 ».

Lorsque je travaillais à Macdo, je mettais de l'argent de côté afin de préparer mon départ car j'avais bien compris que y rester ne me rendrait pas riche. Donc je réfléchissais déjà sur le business dans lequel j'allais placer mon argent. Ça tombait bien, parce qu'à la même période, Uber eat débarque dans notre région. Uber eat est une société de chauffeur livreur dont les chauffeurs sont tous des travailleurs autonomes.

Par la suite, j'ai pris le temps de me renseigner auprès de quelques livreurs qui passaient dans le restaurant récupérer des commandes. Lorsque j'ai pu épargner l'équivalent de 6 mois de salaire, je me suis directement lancé. Avec l'argent que j'avais mis de côté, j'ai pu payer ma formation de chauffeur livreur et il me restait un peu d'argent de côté au cas où ça tournerait mal. Avant de lâcher mon boulot dans la restauration, j'ai d'abord jonglé entre chauffeur et travailleur chez Macdo pour voir si ce boulot me conviendrait et s'il était aussi rentable que ce qu'il paraissait. Donc pendant 2 semaines, j'ai alterné entre les 2 boulots et lorsque j'ai eu la confirmation de la rentabilité en tant que chauffeur, j'ai déposé ma démission à Macdo pour me consacrer au boulot de chauffeur livreur.

Je travaillais quand je voulais, j'étais plus libre et je disposais de beaucoup plus de temps pour moi-même pour m'éduquer financièrement. Pendant que je travaillais en tant que chauffeur livreur, j'étais certes mon propre patron mais si je ne travaillais pas, je ne gagnais pas d'argent. En lisant le livre de maxime Victor intitulé 40 ans de prison ou 5 ans de travail forcé, j'avais vite compris qu'il ne fallait pas rester travailleur autonome pendant longtemps car le but c'était de devenir indépendant financièrement et non de devenir esclave de mon propre boulot.

Pendant que je travaillais comme tant que chauffeur livreur, je réfléchissais déjà sur le prochain business que j'allais faire. Un business qui me permettrait de fournir moins d'effort de gagner davantage et d'avoir encore plus de temps pour produire du contenu sur YouTube et me former. Je précise qu'en parallèle de tout cela, j'avais également mes cours de la fac à réviser. Donc je ne te cache pas que je ne dormais pas beaucoup : 5 à 6h de sommeil maximum.

Un jour en allant faire les soldes, je suis tombé sur une paire de basket à 30 euros. C'était une new balance. Je me suis dis : « Et si j'essayais ce business pour voir ? » Ce qu'il faut noter ici c'est bien le fait qu'avant de découvrir l'éducation financière, je n'avais aucune gêne à claquer 200 euros sur une paire de basket. Mais cette fois-là, pour investir 30 euros sur une chaussure pour la revendre, j'ai réfléchi pendant au moins 30 min. Mais bon je me suis dit « tiens, au pire si personne ne l'achète, et bien je la porterai moi-même ». Donc j'ai acheté la paire de chaussure, ensuite je l'ai posté sur une plate-forme de vente entre particuliers au prix de 40 euros. Je n'y croyais pas du tout. 2 jours plus tard, personne ne l'avait acheté. J'avais donc décidé de la porter moi-même. Sauf que le 3e jour, mon téléphone sonne, quand je regarde, c'était la notification suivante : « Votre article vient d'être vendu ».

Je venais de réaliser ma première vente sur le site. Je suis allé la récupérer. Heureusement je n'avais pas encore jeté le carton et je ne l'avais porté qu'une seule fois. Donc autant te dire qu'elle était encore propre. J'ai bien nettoyé le bas de la chaussure, je l'ai remis dans sa boite et je les ai expédié. Je venais de faire un bénéfice de 10 euros sans avoir fait beaucoup d'effort.

Cette expérience m'a fait réaliser que ça fonctionnait. En parallèle je continuais toujours mon boulot de chauffeur livreur. Le vice avec ce type de boulot c'est que si tu es fainéant, tu peux très vite être tenté de rester à la maison car tu n'as aucune contrainte. Mais bon moi je savais où j'allais.

La période des soldes n'était pas encore terminée, donc j'ai pris 160 euros dans mes économies, auquel j'ai rajouté les 40 euros déjà gagnés et je suis retourné en boutique, mais cette fois ci pour me procurer 5 paires de baskets. J'ai trouvé des Jordan à 30 euros la paire. C'était la bonne affaire. Mais bon, j'étais bien conscient du fait que les soldes duraient juste une période dans l'année donc il fallait que je trouve un fournisseur avec des prix attrayants pour survivre le reste de l'année.

Je savais également qu'en vendant les baskets une par une, je n'irais pas bien loin. Donc en prenant les 5 paires de basket, je ciblais cette fois ci des revendeurs à qui je pouvais vendre mes baskets en lots afin d'avancer plus vite. Mais où trouver ces revendeurs : Sur les marchés.

C'est comme cela que je me rends sur le marché de Marignane, la ville dans laquelle je réside, pour démarcher un vendeur de baskets que j'avais déjà repérer quelques mois par le passé. Je suis allé le rencontrer avec 2 paires de Jordan pensant ainsi faire une bonne affaire. C'était la première fois que je me prêtais à un tel exercice. Celui de démarcher un client. C'était une situation assez inconfortable, j'avais d'abord pris le temps de regarder un peu sur YouTube les formules de négociation et de persuasion. (La théorie c'est bien mais la pratique c'est autre chose).

Sur le chemin, je me refaisais le film de ce que j'allais dire au prospect. Mais une fois devant le prospect, j'ai oublié toutes ces formules, et je suis allé au talent (vendeur amateur). Le vendeur m'a tout de suite fait comprendre qu'il ne prenait pas de pareilles quantités. Il prenait minimum des lots de 15 paires. Sur le coup, je me suis senti rejeté mais bon, j'avais pris note des remarques du prospect. Mes 5 paires de baskets j'ai pu les revendre à 50 euros chacune, avec un bénéfice de 100 euros au total.

Lorsque je disais à mes camarades de promo que je vendais des baskets, certains étaient très surpris par le fait que je vende des baskets car pour eux, c'était un

business réservé à une classe inférieure. C'est à dire pas pour un étudiant en médecine.

Ma personne, l'argent n'a pas d'odeur. J'ai aussi eu droit à quelques moqueries du genre « Tu es étudiant en médecine ou vendeur de chaussure ou Youtubeur? » et moi je répondais « je fais tout ».

Entre temps je découvre le livre de Ricardo KANIAMA, la chèvre de ma mère, et son parcours m'inspire. Il explique notamment comment il a fait pour grossir avec ses profits en réinjectant tous ses bénéfices. Inspiré, je décide de faire exactement la même chose. De 30 euros, je suis passé à un capital de 600 euros en l'espace de 3 mois. J'ai pris ces 600 euros pendant les soldes et j'ai pu acheter 15 paires de chaussures avec pour idée de retourner voir le vendeur du marché qui m'avais remballé quelques mois plutôt.

Quand je suis allé à sa rencontre, je lui avais dit : « Ok, tu m'avais dit la dernière fois que tu prenais par lot de 15, voilà j'ai 15 paires de baskets »

Malheureusement, les prix qu'ils me proposaient n'étaient pas du tout intéressants pour moi. C'est comme cela qu'il me montre les prix auxquels il achète sa marchandise. C'est à ce moment que je me rendis compte que ses prix étaient beaucoup plus intéressants. Je décidais donc de commencer à faire affaire avec lui alors qu'au départ c'était moi qui étais parti pour être son fournisseur (l'arroseur arrosé). C'est ainsi qu'un partenariat entre lui et moi naquit ; Le business devint tellement rentable à tel point que j'arrête le boulot de chauffeur-livreur pour me consacrer à la vente des baskets et sur mes vidéos car je savais aussi qu'elles pourraient donner naissance à un projet très rentable que je confirme un peu plus chaque jour.

Je passe donc des stocks de 15 à 20 paires puis à 30 ensuite à 40 jusqu'à 50, 60 paires par mois.

Les stocks devenaient importants, je ne pouvais plus gérer tout cela seul, j'ai dit à ma copine, mon associée de toujours que le business était intéressant qu'on devrait travailler ensemble. Au début elle hésitait un peu mais à force de lui montrer les chiffres, à un moment donné elle a fini par se lancer elle aussi et on a commencé à travailler ensemble.

Puis, j'ai introduit ma petite sœur de 11 ans et ma go a introduit ses 2 copines aussi. Désormais nous étions 5 dans le business et il devenait plus intéressant. On arrivait parfois à faire un chiffre d'affaire de 1500 euros en une semaine soit 6000 euros en 1 mois. Mais bon très vite aussi nous avons compris que cela ne nous rendrait pas riches car on ne vendait chaque paire une à une. Nous étions très limités. Lorsqu'on a voulu faire plus grand mais pour cela, il fallait trouver un fournisseur avec des prix plus alléchants et c'est à ce moment que c'est devenu compliqué.

En parallèle, je me suis rendu compte du fait que le marché du livre pouvait être très intéressant et je m'y suis lancé. Pourquoi les livres ?

Un matin, un membre de la communauté me contacte parce qu'il recherchait un livre qu'il ne trouvait nulle part.

Et là, je me suis rappelé que **problème = opportunité de business !**

J'ai pu jouer de mes relations pour m'octroyer plusieurs exemplaires du livre qu'il m'avait demandé car j'étais bien conscient que s'il avait du mal à se procurer ce livre-là, il y avait de fortes chances qu'il ne soit pas le seul.

J'ai eu bon car les livres sont partis tellement vite à tel point qu'un mois plus tard, je devais en commander à nouveau. Cette petite expérience a juste confirmé ce que je pensais des livres, raison pour laquelle j'ai décidé de m'y

lancer à fond jusqu'à présent. Je me suis lancé certes, mais la vision que j'ai derrière est beaucoup plus grande que celle-là. En ce moment même, ma go et moi réfléchissons déjà sur comment faire évoluer tout cela pour atteindre notre but ultime.

Tout ceci c'était pour te faire comprendre que lorsqu'il s'agit de se lancer en business, tu as besoin de 2 choses : ta vision et la confiance en tes moyens. Le reste, tu le trouveras en avançant. Je suis encore très loin de ce à quoi j'aspire mais quand je regarde d'où je pars, ça me donne davantage de force pour continuer à me battre.

❖ Quelques idées de business.

1. La vente de vêtements

Avec 10.000frs tu peux te lancer en allant acheter de la friperie au marché, tu fais laver au pressing, tu conditionnes dans un bon packaging et tu revends 3 à 4 fois plus cher. Je connais une dame médecin aujourd'hui qui l'a fait lorsqu'elle était étudiante et c'est d'ailleurs elle qui m'a donné cette idée.

Petit bonus : si tu as besoin de fournisseurs depuis la Turquie, laisse-moi un message, mon numéro sur la 4e de couverture 😉

2. La vente de chaussures.

Avec l'expérience que j'ai dans ce domaine, je peux te dire que toutes les chaussures se vendent. Le plus compliqué sera juste de trouver un bon fournisseur. Si tu résides en Europe le secteur des baskets est très rentable car tout le monde en porte.

3. Le dropshipping.

Que signifie ce mot anglais qui semble cacher une notion très compliquée ? Le dropshipping ou livraison directe en anglais, est un système de vente dans lequel le dropshippeur ou l'intermédiaire entre le fournisseur et l'acheteur vend un produit sans faire de stock. Dans la vente classique il y a 2 parties prenantes : le vendeur et l'acheteur. Dans le dropshipping par contre, il y a 3 parties prenantes : le vendeur, l'acheteur et le dropshippeur. Le dropshippeur crée une boutique sur internet dans laquelle il poste des photos des articles du vendeur en y rajoutant sa marge.

Lorsque l'acheteur passe une commande dans la boutique du dropshippeur, le vendeur se charge d'expédier la commande comme il se doit directement au

client et tout le monde est gagnant. Le dropshippeur ici s'apparente au démarcheur, à la seule différence que la commande ne transit pas chez lui. Pas besoin d'un capital de départ de fou. Une bonne connexion internet, une petite formation pas très chère sur Udemy et le tour est joué.

4. Le business des Afritudes.

En Europe surtout c'est un marché très lucratif mais qui est encore peu exploité d'après mes observations.

Le deal est le suivant : tu confectionnes tes tenues en Afrique, et tu trouves quelqu'un en Europe qui pourra les vendre pour toi. Je connais des personnes qui ont des boutiques ici qui seraient ravies de pouvoir se fournir en Afrique.

5. Le Trading

Fais un petit tour sur internet et tu verras ce qu'il en est. Mais toujours est-il dit que, pour le faire tu as besoin d'avoir un ordinateur, une bonne connexion internet, une formation et une mise de départ. Tu peux le faire de chez toi et gagner de l'argent en travaillant dans ta chambre. Tu peux trader 2h heures par jour le matin en sortant de ton lit et ça suffit.

6. Le sixième business c'est YouTube

YouTube est un business très puissant (malheureusement négligé par beaucoup de gens par ignorance). Pour te donner une idée de la puissance de YouTube, le You tubeur le plus payé au monde est un jeune garçon de 9 ans appelé Ryan Kaji. Il gagne en moyenne 26 millions de dollars par an. Tu ne le savais peut-être pas mais, lorsque tu as réussi à remplir certains critères en termes de nombre d'abonnés et du nombre d'heures de vues, la plateforme commence à te verser de l'argent. Et lorsque tu résides en Afrique et que tu es payé en dollars, ça peut vite monter.

Bien entendu, pour pouvoir percer sur le game YouTube, il va falloir mouiller le maillot. Moi en ce moment, avec un peu plus de 9k abonnés sur ma chaine, à l'instant où j'écris ces lignes, je gagne (quand je dis « je » je veux dire nous, parce que je ne travaille pas seul, je suis toujours avec mon associée Nelly PITROIPA) en moyenne 70 dollars par mois. Et là, je ne parle que de l'argent que me verse Youtube. Imagine ce que cela pourrait donner lorsque j'en aurai 100.000. Je te laisse faire le calcul. Mais ça ce n'est rien comparé à ce que je gagne derrière en vendant des livres des formations et en faisant la promotion de livres. Plus la communauté sera grande, plus les marques feront appel à mes services et plus il y aura du cash. Lorsqu'il s'agit de YouTube, pas besoin de commencer avec une superbe camera. Juste ton téléphone pour démarrer, un sujet de vidéo, du travail régulier et de la patience. **Lance-toi avec ce que tu as et tu ne pourras que t'améliorer.**

J'ai démarré moi aussi avec mon téléphone et j'ai acheté mon matériel au fur et à mesure. J'ai tout appris par moi-même raison pour laquelle j'ai mis jusqu'à 2 ans avant de commencer à goûter au djèèè de YouTube. Mais si jamais tu as envie d'éviter de perdre du temps et d'aller plus vite, tu auras besoin d'une formation. Ça tombe bien parce que si tu fais un tour sur notre site internet argenlivre.com, tu y trouveras une formation sur comment gagner ses 1000 premiers abonnés sur YouTube en partant de zéro. Dans cette formation, je te dévoile tout, de la création d'une chaine YouTube à la publication de ta vidéo en passant par le montage et le tournage.

TROIS HISTOIRES QUI TE RENDRONT PLUS SAGE

L’histoire De 3 Amis

Il était une fois 3 amis appelés Henri, Hervé et Hubert. Henri, Hervé et Hubert étaient 3 amis d’enfance qui ayant grandi ensemble dans le même quartier et fréquenté dans la même école de la SIL jusqu’en classe de terminale. Un jour, alors que les 3 amis rentraient de l’école, ils firent la rencontre d’un magicien qui leur tint le discours suivant :

« Bonjour les gars, vous voyez ce véhicule-là-bas (en le montrant du doigt), c’est une Lamborghini. C’est l’une des voitures les plus chères au monde. Elle cherche un propriétaire et seul un de vous 3 peut l’acquérir à une seule condition. Qu’il pousse ses 2 autres amis dans le trou juste à côté de vous ».

Henri, le plus costaud des 3 ne se fit pas prier et poussa sans retenue ses 2 amis dans le trou pour gagner le véhicule. Chose promise, chose due. Le magicien remis les clés de la Lamborghini à Henri. Mais Henri, pris de remord, revint dire à ses 2 amis : « Les gars je suis vraiment désolé, et pour vous prouver ma sincérité, je vais prendre ma nouvelle voiture et je vais vite aller chercher une échelle ou bien une corde pour vous sortir de ce trou ».

Face à cette situation Hubert et Hervé vont avoir 2 réactions complètement différentes. Hubert va proposer à Hervé qu’ils s’attèlent à creuser des trous dans le mur afin de s’en servir comme prise pour sortir du trou plutôt que d’attendre que Henri (celui qui les a poussé dans le trou quelques minutes plutôt) vienne les sortir de là. Hervé se montre très réticent à la proposition d’Hubert et lui dit : « Pourquoi tu te casses la tête ? Attendons Henri, il a dit qu’il reviendrait avec une échelle pour nous sortir d’ici. Et puis les murs sont trop durs à creuser. Je préfère attendre »

Hubert répondit en disant : « Non sans blague Hervé, tu oublies que c'est Henri qui nous a mis dans cette situation ? Mais malgré cela, tu comptes encore sur lui pour nous en tirer ? En tout cas, reste-la et attends Henri si tu veux mais moi, je vais commencer à faire ce qu'il faut pour m'en sortir. Même si pour ça il faut que je creuse seul je le ferai. Hors de question que je compte sur Henri. »

Sur ces mots, Hubert se mis immédiatement à creuser des trous dans le mur avec tout ce qu'il avait sous la main. 3h plus tard, Henri n'était toujours pas revenu avec l'échelle. Hubert répéta une fois de plus à Hervé : « Es-tu certain que tu ne veux pas te joindre à moi pour qu'on fasse ensemble des trous dans le mur pour sortir d'ici ? Ensemble on ira plus vite. »

Hervé : « Non non, Henri a dit qu'il reviendrait avec une échelle, je préfère attendre l'échelle. Et puis je suis trop fatigué pour faire des trous. Vas-y-toi. Au pire quand tu auras fini, si henry n'est toujours pas revenu avec une échelle, j'utiliserai tes trous pour sortir ». C'était sans savoir ce qui l'attendait.



Après 48h d'acharnement, Hubert avait enfin fait assez de trous pour se hisser vers le haut du puit et s'en sorti. Lorsque Hervé, se croyant trop malin voulu utiliser les trous creusés par Hubert pour sortir, grande fut sa déception car ses pieds étaient trop grands pour entrer dans ces trous. Il se mit a traité son ami Hubert d'égoïste et de méchant et reparti s'asseoir pour attendre que Henri revienne le sortir du trou grâce à une échelle. Jusqu'à présent. Hervé est toujours dans le puit en train d'attendre.

Tu dois sans doute penser que le comportement d'Hervé est insensé. Eh bien tu sais quoi ? Tu as tout à fait raison. C'est complètement insensé d'attendre que ton ravisseur vienne encore te sortir du puit dans lequel il t'a jeté quelques minutes plus tôt. Pourtant, dans la vie de tous les jours nous avons énormément de personnes qui se comportent exactement comme Hervé.

Nous avons tous constaté que l'Etat n'arrive plus à garantir un emploi stable à toute personne titulaire d'un diplôme universitaire. Mais bizarrement, je croise encore des gens qui alignent diplôme sur diplôme en comptant sur l'Etat pour leur trouver un emploi. Si l'Etat t'embauche c'est très bien, mais en attendant que l'Etat t'embauche, il faut déjà commencer à t'embaucher toi-même. Il faut déjà commencer à chercher ton argent. Il ne faut pas seulement faire l'école et rien que l'école. Il faut aussi et surtout penser « ARGENT ». Parce que je ne le dirais jamais assez, on ne mange pas les diplômes.

Franchement il y a peu je suis tombé sur une publication sur laquelle on voyait des titulaires de phD (entendez par là des docteurs, des personnes ayant fait plus de 7 ans d'études après le baccalauréat) qui se plaignaient du fait que l'Etat ne les embauche pas. Franchement, j'étais à la fois triste et révolté. Triste parce qu'être docteur et au chômage ça veut dire qu'on a fait 7 ans à ne faire que l'école sans jamais regarder ce qui se passait autour de nous. Révoltant parce qu'un docteur, c'est une personne qui a une bonne matière grise, et si un docteur est au chômage c'est aussi parce que ce dernier n'a pas su donner la

bonne direction à son intelligence. C'est parce qu'il manque d'esprit de créativité, c'est parce que quelque part, il y a aussi une fierté mal placée. Car on connait tous des gens qui parce qu'ils ont été dans des grandes écoles refusent de commencer à des niveaux peu nobles alors qu'il n'y a aucun mal à commencer petit le seul mal c'est de refuser de grandir.

L'Etat ou du moins le gouvernement est constitué de personnes comme toi et moi qui sommes là pour servir d'abord leurs propres intérêts avant de servir ceux du peuple. Est-ce que j'encourage cela ? NON ! Mais bon, on s'en fiche de mon avis car ce n'est pas cela qui va changer quoi que ce soit. Nous sommes très souvent les premiers à nous plaindre du tort que créée la corruption, et le détournement des fonds publics. Mais ça, c'est lorsque ce sont les autres qui le font. J'en veux pour preuve, lorsqu'on nomme un membre de ta famille à un haut poste du gouvernement. Pourquoi est-ce que la famille se réjouit à ton avis ? Penses-tu que c'est parce que la famille se dit notre fils ou bien notre fille est bien placée donc désormais il/elle va résoudre tous les problèmes de ce pays ? Jamais de la vie, la famille se réjouit parce que désormais, leur enfant est dans le « ngomna* » donc il va pouvoir prendre sa part du gâteau et leur venir en aide financièrement point barre. Et puis accessoirement résoudre des problèmes. Attention, je ne dis pas que tous ceux qui sont dans le gouvernement sont comme ça, mais la plupart du temps, c'est comme ça. Voilà pourquoi il ne faut pas compter sur l'Etat.

Faire l'école c'est bien, c'est très bien même ma personne, et je t'y encourage vivement. Mais faire l'école et le business en parallèle c'est encore mieux. Les connaissances que tu accumules à l'école doivent toujours être utilisées pour faire de l'argent. Tache de garder cela en tête. Sinon tu seras sous les ordres de ceux qui savent chercher l'argent. Et surtout n'attends rien de l'Etat. L'Etat a déjà ses problèmes, toi aussi tu as tes problèmes donc si tu vas encore compter sur l'Etat pour résoudre tes problèmes de maux de poches, tu vas te retrouver avec des problèmes au cube (je cite ici Simon OUEDRAOGO un coach en finance burkinabé pour qui j'ai énormément d'admiration).

**Ngomna : le gouvernement*

Ce qui arrive lorsqu'on ne fait que l'école !





Voici Pourquoi Il Faut Faire Travailler L'Argent

Quand j'avais l'âge de 9 ans, je me rappelle que je voulais avoir une montre. Qu'est-ce que j'ai fait ? J'en ai parlé à ma maman comme tout enfant de cet âge-là. Ce matin-là, ma maman me fit comprendre qu'elle n'avait pas d'argent. En tout cas pas pour m'acheter une montre. Par contre elle me proposait de m'acheter une caisse et me fit la suggestion suivante :

- Tiens Valère. Voici une caisse, je te propose d'y mettre une partie de ton argent de poche. Et une fois que cet argent sera suffisant pour acheter une montre, tu pourras casser la caisse et je t'accompagnerai au marché EKOUNOU (le marché le plus proche de la maison à l'époque) pour que tu puisses acheter toi-même ta montre.

(Petite précision, en ce moment-là, mes parents me remettaient 150 Fcfa/jour comme argent de poche.)

Après calcul je me suis dit, si je réussi à mettre 50 Fcfa par jour dans ma caisse, ça serait top. Il m'aura donc fallu 4 semaines pour obtenir la somme de 1000 Fcfa. Chose promise chose due, un mois plus tard, ma maman m'accompagnait au marché d'EKOUNOU pour que je puisse acheter une montre avec mon propre argent ou plutôt celui que mes parents m'avaient remis et que j'avais soigneusement économisé pour ne pas dépenser.

Je ne te cache pas que j'étais très fier de moi ce jour-là. Je me sentais comme une grande personne. Je venais d'avoir ma première leçon en ce qui concerne mon éducation financière : pour dépenser, il faut d'abord épargner. Jusqu'ici tout va bien.

Avec le temps, j'ai cultivé et entretenu cette même habitude financière, celle des « pauvres équilibrés » comme les appelle si affectueusement R.KANIAMA dans son livre intitulé " La Chèvre De Ma Mère".

Cette habitude qui veut que lorsque tu gagnes de l'argent, si jamais tu veux acquérir un bien, il faut épargner une partie de l'argent gagnée afin de pouvoir acquérir le bien en question. Je procédais de la même manière en ce qui concernait tous mes achats : baskets, vêtements, gadgets électroniques et j'en passe. Et puisque tout le monde autour de moi faisait la même chose, je ne me posais pas plus de questions que ça car je me disais que c'était la bonne attitude à adopter vis-à-vis de l'argent.

Cette habitude a continué lorsque je suis arrivé en France et même lorsque j'ai pu ouvrir un compte en banque. J'économisais pour dépenser. Voir de l'argent dans mon compte me rassurait et je pensais qu'à force de stocker et en plus des intérêts que cet argent pourrait générer, je finirais bien par avoir beaucoup d'argent et pourquoi pas devenir RICHE (Richesse Bimoulè). Ceci d'autant plus que les gens autour de moi répétaient sans cesse que stocker son argent à la banque était un excellent moyen de faire fructifier son argent ceci grâce aux intérêts. Sauf que 1 an plus tard, grande a été ma déception lorsque je me suis rendu compte que mon épargne avait à peine produit 5 euros d'intérêts soit, un peu plus de 1.5%. Et là, j'ai commencé à me poser des questions.

Est-ce que toi aussi tu penses que laisser dormir son argent à la banque est le moyen le plus sûr de le faire fructifier ? En tout cas, j'y réponds dans les lignes qui suivent.

Chemin faisant, j'ai commencé à m'éduquer sur le plan financier et la devines quoi ? J'ai découvert pendant mes différentes lectures une notion en économie qui a créé chez moi une véritable rupture de paradigme. A ton avis qu'est-ce que c'était ? Roulement de tambour….

L'INFLATION !!!!.

Alors c'est quoi l'inflation ? L'inflation c'est lorsque le coût de la vie augmente tandis que la valeur de l'argent qu'on a laissé dormir en banque diminue.

En gros, s'il y a 2 ans tu as décidé de laisser dormir 200.000 à la banque ou bien sous ton oreiller ou dans une caisse. Avec ces 200.000 tu pouvais acheter un sac de haricots. 2 ans plus tard, avec un taux d'inflation de 5% (contre un taux d'intérêt bancaire = 1.5%), le sac de haricot qui coutait 200.000 coute désormais 210.000. Donc tu conviens avec moi que tes 200.000 ne te permettent plus d'acheter un sac de haricot. Donc la valeur qu'avait 200.000 sur le marché il y a 2 ans, a diminué 2 ans plus tard. Ton pouvoir d'achat a diminué.

Voilà donc ce que tu risques lorsque tu décides de laisser dormir ton argent à la banque en comptant sur les intérêts pour espérer faire fructifier ton argent. C'est donc pour cela qu'on dit que :

« L'ARGENT QUI DORT NE SERT A RIEN ».

Ça, les riches l'ont bien compris raison pour laquelle ils font tourner leur argent ceci afin que leur argent produise encore plus d'argent. Donc quand tu entends des fois que la fortune d'ALIKO DANGOTE s'élève à plus de 10 milliards de dollars, ce n'est pas qu'il a 10 milliards de stocker en banque non. Ces 10 milliards représentent l'ensemble des biens et services qui sont en sa possession en plus de l'argent qu'il possède dans son compte bancaire.

Je t'avoue que depuis que j'ai compris cela, ça m'a d'avantage motivé à investir l'argent que je possédais. Et aujourd'hui je peux te garantir que ça a radicalement fait augmenter mes finances. Aujourd'hui grâce à mes investissements (qui sont encore très faibles), étudiant que je suis, j'ai arrêté de faire des jobs étudiants et je subviens à mes petits besoins grâce à mes petits business qui grandissent de plus en plus (je t'en dirais davantage plus tard). Et donc le fait de commencer à travailler pour moi-même m'offre une certaine liberté et flexibilité dans mon emploi du temps que je n'échangerai pour rien au monde. Si je n'avais pas su prendre le temps de m'éduquer financièrement, jamais je n'aurais su ce qu'est l'inflation. Chose qui confirme

bien ce que je te répète tous les jours : "Si tu veux faire de l'argent, éduque toi financièrement car ton cerveau c'est ton plus grand actif ".
Cela dit, si tu n'as pas d'argent pour te procurer une bonne formation sur l'éducation financière (et encore, faudrait savoir ce que ces formations valent), je t'invite à te replier sur les livres qui sont les moyens les plus faciles d'accès à la connaissance dont tu as besoin pour devenir toi aussi libre financièrement.
Je développerai davantage les notions sur l'éducation financière dans mon prochain livre « Les Pauvres Sont Egoïstes ».



L'Histoire D'Abena et de Koto

C'est l'histoire de 2 amis. L'un s'appelle Abena et l'autre Koto. Abena et Koto sont 2 amis d'enfance. Tous 2 issus de familles modestes dont les parents étaient des salariés. Abena et Koto comme les autres jeunes gens de leurs âges détestaient la lecture. Tous les 2 avaient structuré leurs vies de la manière suivante : aller à l'école, avoir de bonnes notes, décrocher un bon diplôme, travailler dans l'une des plus grosses boites de la place, se marier, fonder une famille, ensuite profiter de leur pension retraite. Ce schéma de penser te semble assez banale. En même temps c'est normal car tout le monde ou presque aspire à ce style de vie.

D'où est ce que Abena et Koto avaient tiré cette façon de voir la vie ? De leurs parents et de leur entourage. Tout le monde autour d'eux faisait plus ou moins la même chose. Aller à l'école, trouver un boulot, se marier, fonder sa famille et attendre paisiblement l'âge de la retraite. Puisque tout le monde le faisait, Abena et Koto ne se posaient pas plus de questions que ça car pour eux la vie était comme ça et ne saurait être différente.

Un jour, Abena tombe sur une publication Facebook de la page Argenlivre partagé par un de ses amis. Cette publication lui parle d'indépendance financière. D'entrée de jeu, il se braque et zappe très vite en se disant : " ce gars n'a rien compris". Sauf qu'un autre jour, un de ses amis partage à nouveau une publication de cette même page qui disait : " les riches ont plusieurs sources de revenus". Cette fois ci, Abena va être interpellé mais bon sans plus. Le jour suivant, un autre ami Facebook d'Abena partage sur son mur cette fois-ci une publication de la même page Facebook dont le titre était : " Lorsqu'un jeune trouve un boulot à la fin de ses études", extrait du livre **Le Jeune Entrepreneur Africain.**

Cette fois-ci les choses vont être différentes, Abena va avoir un vrai déclic ce jour-là, il va de suite s'abonner à la page Argenlivre pour suivre ses publications quotidiennes. Des lors, il va commencer à s'éduquer financièrement et sa

manière de penser sa vie va radicalement changer. Abena, veut désormais se construire un capital d'investissement pour monter ses propres affaires pour ne pas dépendre d'un seul salaire et être esclave économique comme la plupart des personnes de son entourage. Koto par contre va rester dans son même schéma de penser, celui de voir son emploi comme son unique source de revenu.

Quelques années plus tard, Abena et Koto trouvent chacun un travail plutôt bien payé. Koto va tout faire pour être un travailleur dévoué et très assidu. Son assiduité va lui permettre de gravir les échelons de sa boite pour au final devenir directeur. Toutefois, Koto ne fera aucun investissement de son salaire si ce n'est se construire une belle maison dans un beau quartier de la place et équiper sa maison de plus beaux meubles et gadgets électroniques qu'il soit : télévision écran incurvé, salon en cuire, moquette...

Abena par contre, qui lui gagne un peu moins que Koto, va se servir de son salaire comme capital d'épargne qu'il va investir dans plusieurs business qui bientôt lui procurent l'équivalent de son salaire. A ce moment, Abena décide de quitter son emploi pour se consacrer uniquement à ses business qu'il avait monté en parallèle de son ancien boulot. Il va ainsi investir dans plusieurs secteurs, immobilier, agriculture, actions dans les entreprises de la place ....

Quand vint l'âge de la retraite, Koto va prendre sa retraite avec la pension Retraite qui va avec. ET c'est un nouveau directeur plus jeune avec plein d'énergie qui va prendre sa place au sein de la structure. A l'inverse, quand Abena, va prendre sa Retraite, il va céder la gestion de ses affaires à son fils aîné qui va les faire aller encore plus loin.

Est-ce que tu vois la différence entre ces 2 manières de vivre ? Tu as d'un côté, Koto, un homme brillant, qui a travaillé toute sa vie à réaliser les rêves de quelqu'un d'autre. Koto aura beau être l'employé le plus brillant, mais à sa mort, aucun de ses enfants ne pourra hériter de son poste de directeur. Les seules choses dont ils pourront hériter ce sera sa maison. Et quelques biens qui lui appartiennent. A l'inverse, Lorsque Abena décédera, il aura légué un

business à sa descendance. Il se fera seconder par un de ses enfants et petits-enfants.

Moralité : tu auras beau être le meilleur employé de la plus grosse boite au monde, tu ne pourras jamais léguer ton emploi à ta descendance. A l'inverse, tu peux avoir le plus petit système de business au monde qui travaille pour toi, à partir du moment où tu peux en vivre et faire vivre ta famille décemment, tu peux être certain que ta descendance aura un actif en héritage quand tu ne seras plus là. Voilà donc une des raisons pour lesquelles je dis que chacun doit monter ses propres affaires. Le problème avec beaucoup de salariés c'est qu'ils ont une vision très limitée du salaire. Ce à quoi doit servir le salaire c'est de capital d'investissement.

Conclusion

Nous voici donc arrivés au terme de ce livre, j'espère que tu en sors riche d'enseignements et que désormais la seule chose qu'il te reste à faire, c'est de te lancer.

Maintenant, n'hésite pas à faire profiter ce livre à tes frères amis et connaissances car c'est seulement de cette manière-là que tu pourras consolider ce que tu auras appris en lisant ce livre.

Mon souhait est que tous les étudiants puissent le lire afin que nous soyons de plus en plus nombreux dans cette bataille car le futur c'est nous. J'espère également que, tu as pris au moins autant de plaisir à le lire, que moi j'en ai pris pour partager avec toi un pan de mon expérience.

Par ailleurs, si tu souhaites en savoir plus sur le développement personnel (moteur de l'entreprenariat), l'éducation financière et sur l'entreprenariat, rejoins la communauté des « chercheurs d'argent » sur YouTube et Facebook.

Sur ce ma personne, je reste ouvert à toutes suggestions à l'adresse mail de notre site internet.

On est ensemble comme en décembre et on se ressemble.

Minakan oooooooooooooo

Quelques Citations inspirantes



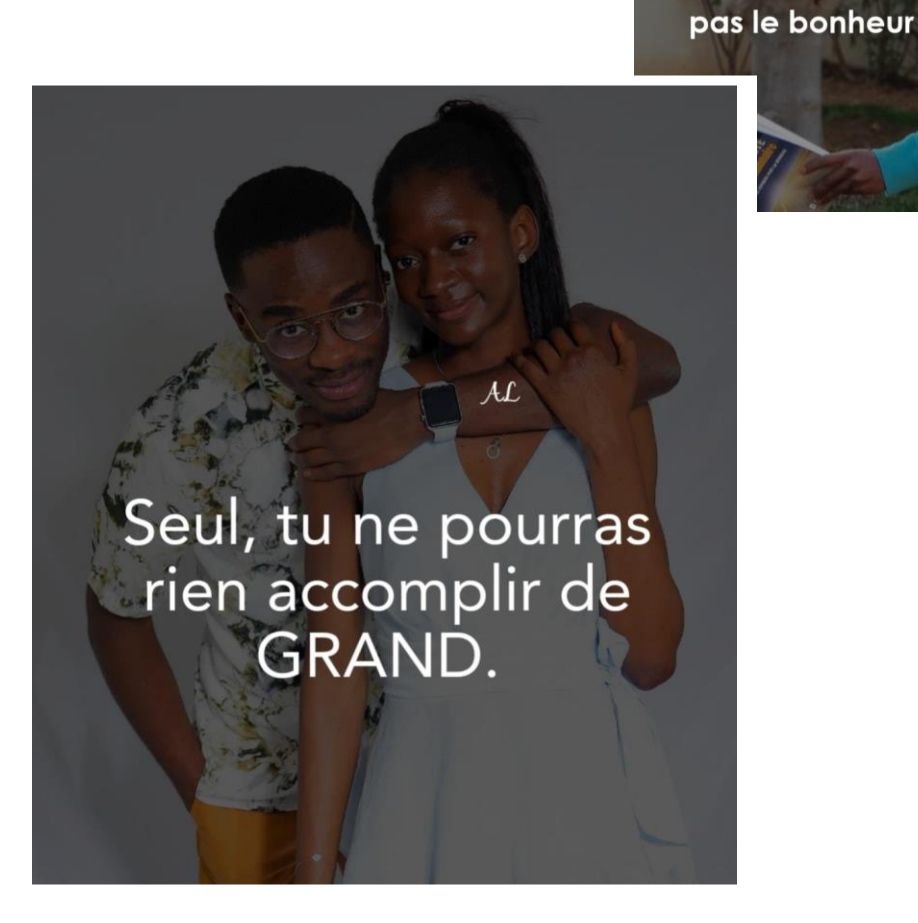


AL

N'Attends pas de tout avoir avant de te lancer.



quand on me dit
que l'argent ne fait
pas le bonheur



Suggestions de livres à lire +++ *(Disponibles sur Argenlivre.com)*

Education financière :

1. **La Chèvre De Ma Mère,** Ricardo KANIAMA
2. **Père Riche Père Pauvre,** Robert KIYOSAKI
3. **Autoroute du Millionnaire,** MJ Demarco

Développement Personnel :

1. **Cette Année J'Atteins Mes Objectifs,** Henri MISSOLA
2. **Comment Devenir Un Accomplisseur,** Cédric KOMBA
3. **La Magie De Voir Grand,** David J SCHWARTZ

Business/Entreprenariat :

1. **Le Jeune Entrepreneur Africain,** Claudel NOUBISSIE
2. **40 Ans De Prison Ou 5 Ans De Travail Forcé,** Maxime Victor
3. **Businessmania,** Tjomb BELL

Marketing :

1. **Votre Empire Dans Un Sac A Dos,** Stan LELOUP
2. **Influence Et Manipulation,** Robert CIALDINI

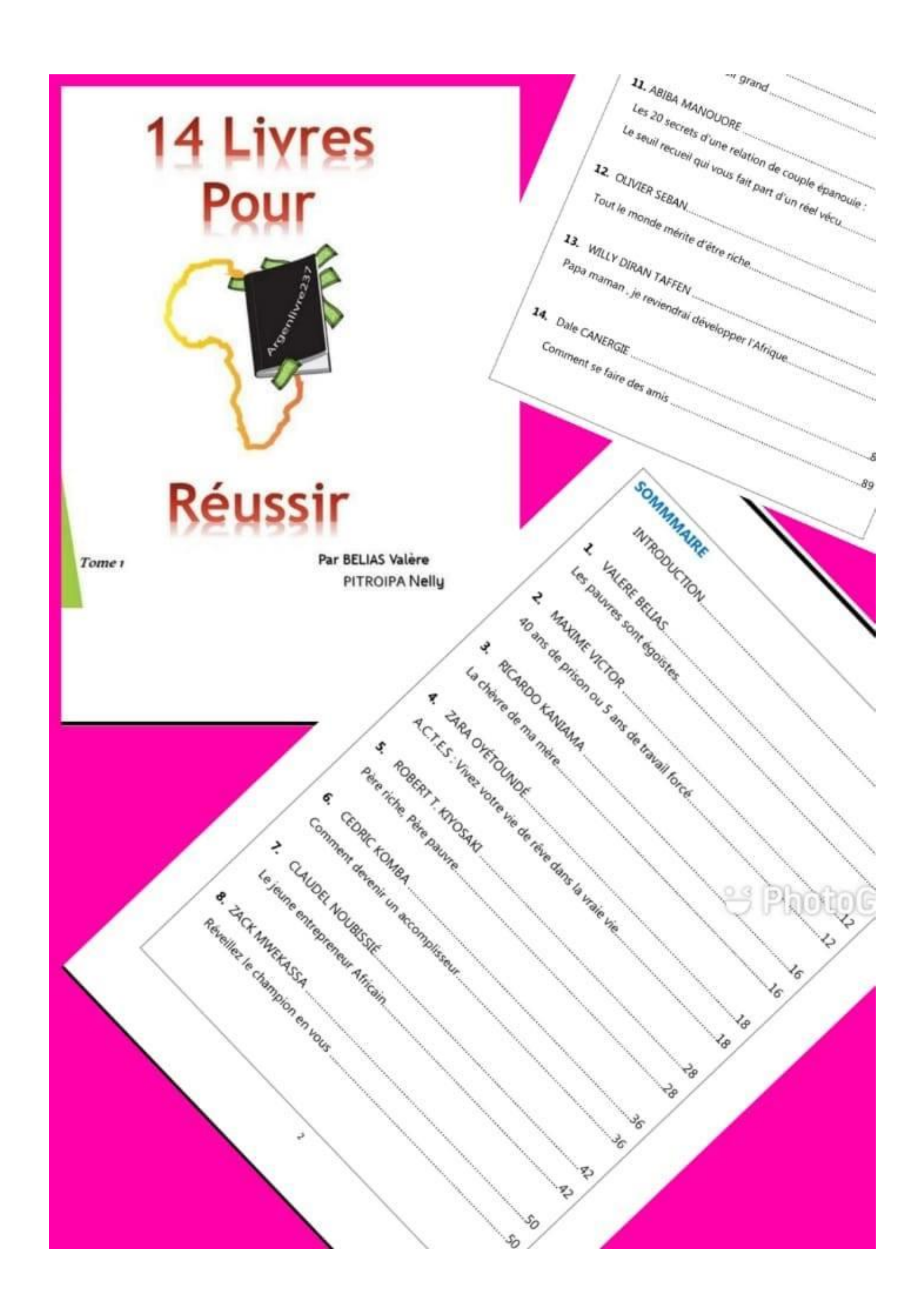
Géostratégie :

1. **Intelligence Economique,** Dr Paul FOKAM (1ere fortune d'Afrique francophone)

Biographies :

- **Le Chemin De Hiala,** Victor FOTSO
- **A La Mesure De Mes Pas,** Jean Samuel NOUTCHOGOUIN
- **KADJI DEFOSSO,** documentaire disponible sur YouTube
- **Un Médecin Atypique,** Claudel NOUBISSIE
- **Jusqu'Au Bout J'Irai,** Régis EZIN

Du même Auteur :



SOMMAIRE

BIBLIOGRAPHIE :

- https://www.linternaute.fr/actualite/guide-histoire/1790904-revolution-industrielle-contexte-consequences-resume-et-dates-cles/
- https://www.youtube.com/watch?v=1NxlcfpGu3c&t=622s
- https://www.youtube.com/watch?v=zu6Wx0TDB6E&t=428s
- La chèvre de ma mère, Ricardo KANIAMA
- 40 ans de prison ou 5 ans de travail forcé, Maxime Victor
- L'autoroute du millionnaire, MJ Demarco
- Aime l'argent et tu seras fort, Roly Khentache
- Cette Année J'atteins mes objectifs, Henri MISSOLA
- Zico KIAXX : « Ton produit est trop cher »
- Formation vendeur 3.0 , Ulrich Nguegang et Claudel NOUBISSIE.

Notes du lecteur :

………………………………………………………………………………………
………………………………………………………………………………………
………………………………………………………………………………………
………………………………………………………………………………………
………………………………………………………………………………………
…………………………………………………………………..Cherchons l'argent

« Celui qui ne lit pas, paiera les autres pour lui enseigner ce qu'ils ont lu »

1 PIED A L'ECOLE , 1 PIED DANS LE BUSINESS

Dans ce livre, je partage avec toi les bases de ce que tu devras ABSOLUMENT savoir avant de te lancer en business afin que tu puisses éviter de commettre toutes les erreurs que j'ai moi-même commises en me lançant. Erreurs qui m'ont fait perdre énormément d'argent et de temps. Ce livre n'a pas pour vocation de te faire quitter tes études , mais de te montrer comment te lancer en business en parallèle de tes études afin de générer une nouvelle source de revenus. Ce livre crois moi, entrainera un réel changement dans ta manière de penser l'argent, le business ainsi que tes études .

 argenlivre  argenlivre  +33 7 84 75 79 81



Etudiant en médecine, auteur et créateur de contenus, BELIAS Valère est un jeune Camerounais ambitieux et déterminé qui s'est donné pour mission de contribuer à l'émergence de la communauté Noire dans le monde. Il ne ressent aucune gêne lorsqu'il faut parler d'argent car, il est bien conscient du fait que l'argent utilisé à bon escient apportera davantage de bonheur, de pouvoir et de respect à celui qui le possède ainsi qu'à son entourage. Ce sont les livres, les interviews et les formations qui ont contribué à faire de lui l'Homme qu'il est aujourd'hui. Ces outils ont tour à tour construit ses pensées, ses paroles, ses actes, ses habitudes et son influence.



 **http://argenlivre.com/**

